

Négociation Interculturelle en Achats

Développez vos compétences en négociation internationale pour maîtriser les enjeux culturels et optimiser vos achats à l'étranger.

Lien : https://maroc-performance.com/formation/negociation-interculturelle-en-achats

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
2 jours (14h)	**ACL43**	**Négociation d'achat**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Prendre conscience des différences culturelles et de leur impact sur les processus de négociation
- Identifier les liens entre culture et comportement du négociateur
- Découvrir et utiliser d'autres méthodes efficaces pour convaincre
- Identifier son style de négociateur et celui de son interlocuteur

POUR QUI ?

- Acheteur
- Négociateur d'achats ou d'affaires
- Responsable d'achats



Programme détaillé

1 / Identifier les spécificités de la négociation à l'international

- Les notions d'ingrédients de la culture, la notion d'interculturelle ou le choc des cultures
- Les impacts de la différence des cultures des deux parties sur la négociation
- Les spécificités de la négociation interculturelle, les compétences requises
- Les pièges à éviter pour convaincre le vendeur et atteindre vos objectifs

2 / Préparer une négociation internationale

- Analyser les enjeux
- Définir et hiérarchiser ses objectifs
- Mobiliser ses connaissances et comprendre la façon de penser de ses interlocuteurs
- Organiser le cadre et les procédures d’une bonne négociation

3 / Décoder la culture de son interlocuteur

- Rapport au temps et à l’espace
- Style de communication
- Gestion des émotions et des conflits
- Gestion de l’incertitude, prise de risque
- Comportement social (individualisme, collectivisme)
- Distance hiérarchique

4 / Prendre conscience de ses propres préférences

- Découvrir son profil culturel

Maroc Performance

- Appréhender les différences culturelles pour mieux les gérer
- Identifier son style d'acheteur négociateur
- Caractériser les styles de négociateurs et leur efficacité

5 / Réussir ses négociations d'achats à l'international

- Les clés pour bien se préparer
- S'adapter aux différences de culture à chaque étape de la négociation
- Créer un climat de confiance et réduire les risques de malentendu
- Communiquer en face-à-face et à distance (vidéo conférence, téléphone, e-mail…)
- Gérer les situations difficiles

Approche pédagogique

- ✔ Support Ecrit et Projection
- ✔ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✔ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✔ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✔ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✔ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

12 au 13 Nov. 2026	Distanciel
28 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
30 au 31 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
27 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
27 au 28 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

🎧 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone :** +212 522 247 210
✉ **Email :** contact@maroc-performance.com
🌐 **Web :** https//www.maroc-performance.com

Document généré le 11/11/2026 — Réf : ACL43
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance