

Négocier à l'international avec la "PNL interculturelle"

Pour qui ?

Tous les collaborateurs de l'entreprise amenés à négocier dans un contexte international et multiculturel et souhaitant améliorer leur confiance en eux et leur capacité à convaincre

Objectifs

Cette formation vise à augmenter de manière significative l'efficacité des participants dans leurs négociations avec des interlocuteurs étrangers.

À l'issue de la formation, ils auront des clés pour :

- Accroître leur assurance dans les négociations internationales
- Acquérir des stratégies mentales opérantes pour atteindre leurs objectifs
- Apprendre à observer et à décoder leurs interlocuteurs
- Poser les bonnes questions et répondre aux objections
- Argumenter et convaincre dans un contexte multiculturel et international

Les + de la formation

- Réalisation de son [profil culturel](#)
- Accès à 70 dossiers pays
- [E-learning pragmatique et ludique](#)
- Pédagogie interactive
- Acquisition de clés opérationnelles

Référence : 2322

Formation intra-entreprise

Vous souhaitez organiser une formation sur-mesure, contactez-nous.

Programme

MODULE 1: DÉCOUVRIR L'EFFICACITÉ DE LA PNL ASSOCIÉE À L'INTERCULTUREL

1. S'initier à la PNL

- Découvrir le fonctionnement de notre système de croyances
- Reconnaître les filtres dans la communication (VAKOG)
- Observer le client : la « calibration »
- Se synchroniser au client
- Appliquer la « congruence » ou l'alignement personnel
- Éveiller la communication interculturelle

2. Adopter une démarche interculturelle

- Prendre conscience de son bagage culturel
- Analyser un profil culturel
- Intégrer les filtres culturels dans les techniques PNL
- Mettre en place des stratégies de réussite avec des clients internationaux

3. S'approprier les techniques de la PNL

- Connaître les « clés d'accès » à la compréhension du client
- Découvrir le « détecteur de la vérité » : clés d'accès oculaire
- Identifier les états-ressources et créer un ancrage
- Pratiquer le *feedback*
- Repérer les positions perceptuelles
- Développer sa sensibilité interculturelle

MODULE 2 : APPLIQUER LA « PNL INTERCULTURELLE » À LA RELATION COMMERCIALE

1. Valider ses objectifs commerciaux

- Se comporter efficacement (« modèle TOTE »)
- Identifier les conditions pour bien formuler un objectif
- Utiliser la stratégie de créativité de Walt Disney
- Recadrer et répondre aux objections

2. Analyser une situation interculturelle avec la PNL

- Exploiter la pyramide de Bateson-Dilts : les 6 niveaux logiques
- Évaluer la confusion des niveaux logiques dans le discours
- Comparer la pyramide de Bateson-Dilts et l'iceberg de Kohls
- S'adapter au contexte culturel du client

3. Adapter sa stratégie grâce au « méta-modèle »

- Se construire un point de vue
- Appréhender les 5 formes du « méta-modèle »
- Corréler ces 5 formes aux différents niveaux logiques
- Cerner ses interlocuteurs et obtenir les bonnes informations
- Se mettre en position de force



AKTEOS
2 bis, rue Descombes
75017 PARIS
Tél : 01 55 95 85 10
Fax : 01 55 95 85 11
contact@akteos.fr