PROGRAMME DE FORMATION

« Négocier avec impact à l'international posture, présence et intelligence relationnelle »

Durée : 2 jours (14h)

Modalité : Présentiel

Format : Inter-entreprises / Intra-entreprise

Effectif recommandé : 6 à 12 participants

But de la formation

Préparer, conduire et conclure une négociation B2B internationale en conjuguant stratégie commerciale et maîtrise de la dimension humaine. Co-animée par un expert B2B et un comédien, elle permet de gérer le stress des forts enjeux, d'apprivoiser ses émotions et d'ajuster sa posture en temps réel face aux tensions et aux spécificités culturelles.

L'objectif : Révéler une présence juste et maîtrisée pour défendre ses intérêts et bâtir des partenariats durables.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- **Ajuster sa communication non-verbale et para-verbale** (posture, proxémie, regard, débit vocal) aux codes culturels de ses interlocuteurs internationaux.
- **Gérer son inconfort et maintenir une présence affirmée** lors de négociations conduites face à des styles de communication inhabituels.
- **Décoder l'implicite et les signaux faibles** pour identifier les véritables leviers de décision et les "non" camouflés.
- **Désamorcer les tensions et résister aux tactiques de déstabilisation interculturelles** tout en préservant la qualité de la relation et le respect mutuel.
- **Adapter ses stratégies de concession et de closing** selon les normes de négociation locales (rapport au temps, hiérarchie, processus décisionnel).
- **Élaborer un plan d'actions individualisé.**

Public cible

- Cette formation s'adresse aux professionnels amenés à négocier avec des clients, prospects, fournisseurs ou partenaires, à l'international, et souhaitant renforcer leur efficacité commerciale tout en adaptant leur communication et leur posture aux différents contextes culturels.

Format de formation

- Inter-entreprises : sessions organisées selon un calendrier défini par l'organisme

- Intra-entreprise : formation organisée sur demande, au sein de l'entreprise ou à distance, avec adaptation possible des exemples, situations et exercices aux besoins professionnels des participants

Prérequis

- Maîtrise des savoirs fondamentaux (lecture, écriture...)

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active : mises en situation, exposés, partages de pratiques, quizz, études de cas, exercices

Équipements nécessaires au participant

- Présentiel : matériel de prise de notes (feuilles, stylos, tablettes …)

Evaluations

Évaluation des acquis : questionnaire d'évaluation destiné à mesurer l'évolution des compétences et des acquis de chaque stagiaire.
Evaluation de la satisfaction : questionnaire de satisfaction en fin de formation
Documents remis : attestation de formation

Programme

JOUR 1 : PARTIE 1 – PRÉPARER SA NÉGOCIATION À L'INTERNATIONAL

MATIN : Fondamentaux, profils & compréhension des enjeux

- **Atelier Théâtre & Posture : Statuts, écoute et présence interculturelle**
  - Travail sur les jeux de pouvoir et l'affirmation de soi sans agressivité.
  - Développer la présence corporelle et la capacité d'observation pour décoder le profil et les attitudes en face.
  - *Pratique théâtrale : Ancrage au sol, gestion du souffle, travail du regard et décodage des typologies comportementales.*
- **Application B2B : Fondamentaux & analyse de l'interlocuteur**
  - Comprendre les fondamentaux de la négociation, les enjeux, les rapports de force et identifier son propre profil de négociateur.
  - Identifier les différents acteurs, leurs rôles, besoins, attentes et motivations.
  - Distinguer les positions affichées des intérêts réels.
  - Utiliser le questionnement, l'écoute active et la reformulation pour recueillir les informations utiles.

APRÈS-MIDI : Dimension humaine interculturelle & préparation commerciale

- **Atelier Théâtre & Posture : Proxémie, décodage des codes & flexibilité relationnelle**
  - Ajuster la distance relationnelle (*proxémie*), le débit vocal et la gestuelle aux standards culturels de l'interlocuteur.
  - Anticiper les réactions, résistances et comportements déstabilisants par l'improvisation guidée.
  - *Pratique théâtrale : Exercices d'improvisation sur la flexibilité relationnelle, le lâcher-prise et l'adaptation aux codes non-verbaux.*
- **Application B2B : Vos interlocuteurs, le pays et la préparation commerciale**

- Connaître les fondamentaux du pays cible et éviter les interprétations ou généralisations culturelles.
- Identifier les codes et usages (communication, hiérarchie, processus de décision, rapport au temps).
- Préparer son équipe, sa posture mentale et sa communication pour rester assertif et maître de ses objectifs.
- Définir ses objectifs (idéal, réaliste, limites), ses marges de manœuvre, hiérarchiser ses concessions et déterminer ses alternatives en cas de désaccord.

JOUR 2 : PARTIE 2 – CONDUIRE ET CONCLURE SA NÉGOCIATION

MATIN : Conduire l'entretien et maîtriser les tactiques de négociation

- **Atelier Théâtre & Posture : L'art du rythme, des intentions et du silence**
  - Utiliser le silence comme levier d'impact, d'écoute et de régulation sous pression.
  - Travailler la portée de la voix, la clarté de l'intention et l'expression non-verbale en environnement multiculturel.
  - *Pratique théâtrale : Ateliers sur la rupture de rythme, la maîtrise du silence, la projection vocale et l'incarnation du discours.*
- **Application B2B : Conduite de la négociation & gestion des impasses**
  - Installer un climat favorable à l'échange et présenter sa proposition de manière adaptée.
  - Identifier les signaux d'ouverture, de réserve ou de blocage
  - Écouter, comprendre et répondre aux demandes ainsi qu'aux objections.
  - Identifier les tentatives de déstabilisation et appliquer la méthode DESC pour sortir d'une impasse.

APRÈS-MIDI : Adaptabilité sous tension, concessions & closing international

- **Atelier Théâtre & Posture : Répartie, fermeté bienveillante & gestion du conflit**
  - Conserver son calme et sa sérénité face à la fermeté, l'agressivité ou le blocage.
  - Incarner une fermeté sur le fond tout en conservant fluidité et courtoisie dans la forme.
  - *Pratique théâtrale : Mise en situation sous tension, jeux de répliques et gestion du désaccord sans rupture du lien.*
- **Application B2B : Stratégies de négociation, conclusion & pérennisation**
  - Échanger chaque concession contre une contrepartie et adapter sa stratégie en fonction de l'évolution de la négociation.
  - Valider les points d'accord et vérifier les engagements mutuels.
  - Formaliser les engagements réciproques, définir les prochaines étapes et les modalités de suivi.
  - Préserver la qualité de la relation commerciale dans la durée au-delà des frontières.

Modalités d'inscription

- Inscription validée après retour du devis et de la convention de formation signés
- Tarifs : nous consulter

Accessibilité

- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap, sous réserve des adaptations nécessaires. Un échange préalable permet d'identifier les besoins spécifiques et, lorsque cela est possible, de mettre en place les aménagements nécessaires. Nous contacter : d.bremand@dbsalesexp.fr

Formateurs/Formatrices

Dominique BREMAND
25 ans d'expérience dans la formation et le conseil en développement commercial en Français et en Anglais.
Certifiée DISC® – Assessment 24X7
MBA KEDGE

Comédiens habitués à transposer leurs pratiques au monde de l'entreprise

Liste des référents

Référent administratif, pédagogique et administratif : Monsieur Dominique Brémand
Coordonnées : 06 63 18 38 82 / d.bremand@dbsalesexp.fr

V 04/10/2026