

## PERFECTIONNEMENT EN NÉGOCIATION D'AFFAIRES ET GESTION DE CONFLITS A L'INTERNATIONAL

Animée par M. Jacques PATEAU

Les 6 et 7 octobre 2011

Formation inter entreprises

(Réponse souhaitée avant le 8 septembre 2011)

La diversité culturelle a été renforcée par l'internationalisation des entreprises, et la recherche de complémentarités technologiques, financières ou commerciales auprès des partenaires d'autres pays. Or, dans cette recherche, il apparaît **de plus en plus difficile de négocier avec des partenaires étrangers et mal connus**, de faire travailler ensemble efficacement des personnes ayant des systèmes de valeurs et normes de comportements différents.

Une des principales causes d'échec dans une négociation avec des prospects étrangers réside dans des malentendus liés à des habitudes d'affaires différentes, et une mauvaise appréciation des motivations de chacun. Pour l'heure, au lieu d'aboutir à une « unification culturelle », la globalisation a plutôt eu pour effet une standardisation technique et une uniformisation, mais sans véritable unité.

### OBJECTIFS

Cette formation permettra de :

- saisir l'impact de la variable culturelle dans les relations d'affaires internationales ;
- **découvrir l'origine des différences culturelles et leurs conséquences** sur des situations concrètes de négociation ;
- **maîtriser les mécanismes de toute négociation, nationale ou internationale et de ses conséquences** : coopération vs conflit ;
- **Apprendre à mieux gérer les conflits dans les relations commerciales interculturelles.**
- s'approprier les outils-clés pour mieux négocier avec des partenaires français ou étrangers.

### PUBLIC CONCERNE

- Toute personne exerçant une fonction de décideur et/ou confrontée à un environnement multiculturel dans une situation de négociation et ou de conflit.

### LIEU

- Le CIFAL – Maison de l'Entreprise, Schiltigheim.

## DUREE ET EFFECTIF

---

- **2 jours**, soit 14 heures.
- L'effectif pour cette formation sera compris **entre 7 et 15 personnes**.

## TARIFS

---

- **870 € HT / jour**, soit 1 740 € HT / participant pour l'ensemble de la formation. (auquel se rajoute le prix des repas : 20 € HT / repas).

Ce prix comprend les supports pédagogiques, et la documentation.

## ANIMATION

---

**Monsieur Jacques PATEAU** est Docteur en sciences humaines. Il enseigne le management interculturel à l'Université de Compiègne et intervient également à l'ISIT et dans le MBA de la Business School de l'Université de Mannheim. Il a conduit un projet de recherche financé par la Fondation Robert Bosch visant à étudier l'origine des différences culturelles franco-allemandes et les conséquences dans la coopération en entreprise. Cette approche a depuis été étendue à toute l'Europe, au continent américain, et à l'Asie.

Jacques Pateau a développé depuis 1990 une importante activité de conseil auprès de nombreuses firmes et dans des secteurs très variés (aéronautique, automobile, banque, chimie, espace, défense, métallurgie, sciences de la vie, sidérurgie, télécommunications, etc....). Il est également l'auteur de nombreux ouvrages et articles dont « *Une étrange alchimie* ».

Quelques références clients : Aérospatiale Matra, Airbus, Air Liquide, Albany, Alcatel, Allianz, Arcelor, Areva, Ascoforge, Astrium, Aventis SA, Aventis Pharma, Bayer, Bayern Chemie, BNP Paribas, Chronopost, Claas, Cofidis, Crédit Agricole, DaimlerChrysler, DCNS, Deutsche Telekom, EADS, E-on, Eurocopter, Faurecia, France Télécom, Latecoere, Leroy Merlin, Mannesmann Röhrenwerke, Michelin, Philips Network Systems, Pictet&Cie Banquiers, Renault, Rhône-Poulenc Agro, Sanofi-Aventis, SNCF, Société Générale, Sonepar, Sony, Thales, T-Systems, Thomson, Vaillant, Vallourec & Mannesmann Tubes, Woco...

## MOYENS PEDAGOGIQUES

---

Les méthodes sont actives et participatives, dans le but :

- d'instaurer un climat de confiance, d'écoute et de coopération, facilitant l'implication individuelle et collective ;
- de faire émerger perceptions, représentations et valeurs dans un esprit de tolérance, de respect et non de jugement ;
- de croiser les regards pour permettre de relativiser et d'enrichir les points de vue ;
- mettre d'abord l'accent sur la compréhension des situations, puis sur la mise en application d'outils.

Ces méthodes s'appuient sur :

- une alternance d'apports divers, de débats et de mises en situation ;
- des simulations et des études de cas ;
- des travaux en sous-groupe ;

- des films ;
- des activités ludiques (icebreak).

## CONTENU PEDAGOGIQUE

---

### PRÉSENTATION DES PARTICIPANTS ET DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

#### L'EMERGENCE ET LA GESTION DES CONFLITS DANS LES RELATIONS D'AFFAIRES INTERCULTURELLES.

- La gestion de conflits dans un environnement interculturel
- Vidéo : conflit ou médiation ?
  - Analyse en ateliers.

#### PRISE DE CONSCIENCE ET ACQUISITION DES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION COMMERCIALE INTERCULTURELLE.

- Les styles de négociation : impact des cultures nationales
- Jeu de simulation : comment négocier ?
- Les racines des différences culturelles et les conséquences sur les négociations : France, Allemagne, Europe, Asie.
- Études de cas :
  - analyse en sous-groupes
- Mieux se connaître pour mieux négocier :
  - le profil personnel ;
  - le profil culturel.
- Simulation : négociation et confiance
  - débriefing
- Mise en œuvre concrète et appropriation de l'outil.

#### DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES À LA NÉGOCIATION INTERCULTURELLE.

- À la lumière des informations et de la grille de lecture fournies aux participants, comment développer ses compétences de négociateur en France et à l'international ?
  - ateliers avec études de cas ;
  - présentation et recommandations.

### ⇨ LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION ⇩

- Le modèle consiste à partir de la relation franco-allemande et à l'étendre à d'autres pays. M. Pateau travaille intensément sur l'Allemagne, les États-Unis, la Chine, l'Angleterre, l'Espagne, l'Italie, le Benelux, la Russie et les Pays de l'Est, l'Amérique du Sud et l'Afrique du Nord.
- Le choix des pays-cibles pourra donc être défini avant la séance.

**Demande d'informations par mail à [info@cifal-formation.com](mailto:info@cifal-formation.com) ou au 03.88.37.22.10**



**BULLETIN D'INSCRIPTION**

Formation inter entreprises  
**« PERFECTIONNEMENT EN NÉGOCIATION D'AFFAIRES ET  
GESTION DE CONFLITS A L'INTERNATIONAL »**

Les 6 et 7 octobre 2011 à la Maison de l'Entreprise

Merci de compléter ce bulletin-réponse et de nous le renvoyer **au plus tard 1 mois avant le début de la formation** :

- par fax au 03.88.24.99.38 ;
- ou par courrier à l'adresse indiquée en bas de page ;
- ou par retour de mail : [info@cifal-formation.com](mailto:info@cifal-formation.com)

<p><b>Nom(s) et Prénom(s) du (ou des) stagiaire(s):</b> .....</p> <p>.....</p> <p><b>Fonction(s) du (ou des) stagiaire(s):</b> .....</p> <p>.....</p> <p><b>Société :</b> .....</p> <p><b>Gestionnaire du dossier :</b> .....</p> <p><b>Adresse :</b> .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p><b>Téléphone :</b> .....</p> <p><b>Fax :</b> .....</p> <p><b>E-mail :</b> .....</p>
--

Le CIFAL réalise ses prestations selon les conditions générales de vente ci-après, lu et acceptées expressément par le client.

**Date :**

**Signature :**

## CONDITIONS GÉNÉRALES DE PRESTATION ET DE VENTE

### **ARTICLE 1 : CONDITIONS GÉNÉRALES D'INTERVENTION**

Le CIFAL intervient en qualité d'organisme dispensateur de formation pour assurer les actions de formation définies dans le catalogue des actions de formation ou celles définies contractuellement entre le client et le CIFAL.

### **ARTICLE 2 : CONDITIONS GÉNÉRALES D'INSCRIPTION**

Toute inscription à une de nos formations constitue une commande et entraîne obligatoirement l'acceptation de nos conditions générales de prestation et de vente, nonobstant les conditions d'achat du client.

Le client s'engage en remplissant le bulletin d'inscription (nom des stagiaires, signature...) à assurer le suivi du règlement de la prestation à l'échéance.

Une convention de stage qui valide la commande est envoyée à l'entreprise. Celle-ci confirme les noms, le nombre de participants, la ou les dates, heures et lieu de la formation.

Après la formation, la facture est déclenchée pour paiement à réception. Les attestations de stage et de présence sont envoyées avec la facture.

Nous programmons la majorité de nos stages inter-entreprises\* à différentes dates. La recherche du meilleur équilibre du nombre de stagiaires par session peut nous amener à proposer une modification de dates.

### **ARTICLE 3 : DISPOSITIONS FINANCIÈRES**

Le tarif applicable est celui en vigueur à la date d'enregistrement de l'inscription. La TVA est facturée en sus, selon les dispositions fiscales en vigueur.

Nos tarifs sont forfaitaires. Toute formation commencée est due entièrement au CIFAL. Les paiements s'effectuent nets et sans escompte.

### **ARTICLE 4 : CONDITIONS DE PAIEMENT**

Toute modification par le client de nos conditions de vente entraîne l'annulation de la prestation.

Si la prestation doit être facturée à un fonds de formation, le client doit nous faire parvenir l'acceptation de prise en charge avant la prestation et compléter les renseignements sur l'organisme payeur. Dans le cas contraire, la facture sera établie à l'entreprise qui se chargera d'obtenir le remboursement.

Les règlements seront effectués par chèque, ou par virement à réception de facture.

Le défaut de paiement de nos prestations à l'échéance fixée entraînera :

- l'exigence immédiate de toutes sommes dues.
- l'application de pénalités de retard au taux d'intérêt légal majoré de 50% à compter de la date de facture jusqu'à la date de paiement effectif.

### **ARTICLE 5 : CONDITIONS D'ANNULATION ET DE REPORT**

Toute annulation ou report de l'action du fait du client, dans un délai inférieur à 3 semaines calendaires avant le démarrage prévu, donnera lieu à une facturation s'élevant à 50 % de la somme due initialement

Le CIFAL offre la possibilité à l'Entreprise, avant le début du stage, de remplacer le stagiaire empêché par une autre personne ayant le même profil et les mêmes besoins en formation, avec l'accord préalable du CIFAL et du Responsable pédagogique du stage concerné.

Pour toutes formations annulées suite à un empêchement du formateur, ou intempéries, le CIFAL s'engage à vous proposer des nouvelles dates de formation dans les mêmes conditions financières. En aucun cas la formation sera aux frais du CIFAL.

### **ARTICLE 6 : DIFFÉRENTS ÉVENTUELS**

Si une contestation ou un différend ne peut être réglé à l'amiable, le Tribunal d'Instance de Schiltigheim sera seul compétent pour régler le litige.

\*Inter-entreprises : enseignement qui regroupe les salariés de diverses entreprises dans une même formation.

\*Intra-entreprise : enseignement qui regroupe les salariés d'une même entreprise.