

---

# PROGRAMME DE FORMATION

## “Réussir la négociation et les achats internationaux”

---

### Modalités d'admission et de déroulement :

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, par téléphone. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l'objet d'une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s'engage à avoir eu connaissance. La formation ne pourra débuter qu'au moins après les 10 jours calendaires suivant la réception du bon de commande.

### Lieu de la formation

La formation se déroulera en présentiel au 132 rue Bossuet, 69006 Lyon sous la supervision du formateur

### Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.

Contact : [blktraininginnovation.contact@gmail.com](mailto:blktraininginnovation.contact@gmail.com)

Téléphone : 06 09 01 34 71

### Délai d'accès :

Le délai d'accès à la formation est de 10 à 20 jours suite à l'inscription auprès du référent pédagogique.

### Public concerné:

Acheteurs, responsables achats, responsables commerciaux, chargés d'affaires export, toute personne amenée à négocier ou à gérer des achats à l'international.

Prérequis d'accès à la formation : Aucun prérequis



---

### Durée

14 heures

### Tarif :

1 100€ TTC

### Objectifs pédagogiques

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

- Identifier les enjeux stratégiques des achats internationaux
- Décrypter les spécificités culturelles impactant la négociation internationale
- Appliquer des techniques de négociation adaptées à différents contextes culturels
- Sécuriser juridiquement et contractuellement une opération d'achat international
- Mettre en œuvre une stratégie d'achats performante à l'international

### Méthodes pédagogiques mobilisées :

- Présentiel interactif : cas concrets, mises en situation, jeux de rôle
- Supports multimédia : présentations animées, vidéos interculturelles, témoignages
- Livret pédagogique : documents pratiques et fiches outils remis à chaque participant
- Accompagnement personnalisé : échanges individualisés et retours d'expérience
- Évaluations formatives : quiz, études de cas, débriefing

## Planning de formation :

### Jour 1 : Comprendre les enjeux des achats internationaux et maîtriser les fondamentaux de la négociation interculturelle

08h00 - 08h30 : Accueil des participants et introduction

- Présentation des objectifs et du déroulé pédagogique
- Recueil des attentes et autodiagnostic initial
- Cadre réglementaire et enjeux du commerce international

08h30 - 10h00 : Enjeux et stratégie des achats à l'international

- Identifier les risques et opportunités d'un achat international
- Construire une stratégie d'achat internationale alignée avec les objectifs de l'entreprise
- Sélectionner et évaluer les fournisseurs à l'étranger

10h00 - 10h15 : Pause

10h15 - 12h00 : Identifier les facteurs clés de la négociation interculturelle

- Comprendre les différences culturelles (modèle de Hofstede, Lewis, Hall)
- Détecter les malentendus potentiels et adapter sa posture
- Identifier ses propres biais culturels dans la négociation

12h00 - 13h30 : Pause déjeuner

13h30 - 15h00 : Préparer efficacement sa négociation à l'international

- Construire une matrice de préparation (BATNA, objectifs, marges de manœuvre)
- Identifier les jeux d'acteurs et les rapports de force
- Définir une stratégie d'approche multiculturelle

15h00 - 15h15 : Pause

15h15 - 17h00 : Étude de cas et mise en situation interculturelle

- Mise en pratique d'une négociation avec un fournisseur étranger
- Analyse collective : décryptage des comportements et postures
- Débriefing pédagogique



---

## **Jour 2 : Techniques avancées de négociation et sécurisation des achats internationaux**

08h00 - 08h30 : Retour sur les acquis et difficultés du jour 1

- Rappel des points clés
- Partage d'expériences et d'exemples vécus par les participants
- Éclaircissements collectifs

08h30 - 10h00 : Techniques de négociation à l'international

- Utiliser les outils de communication verbale et non verbale
- Gérer les objections, conflits et désaccords
- Conclure efficacement un accord gagnant-gagnant

10h00 - 10h15 : Pause

10h15 - 12h00 : Cadre contractuel et sécurisation des achats internationaux

- Contrats d'achats : clauses clés, points de vigilance
- Incoterms®, moyens de paiement, couverture du risque de change
- Gestion des litiges et arbitrage international

12h00 - 13h30 : Pause déjeuner

13h30 - 15h00 : Construire un plan d'action achats internationaux

- Définir des indicateurs de performance et tableaux de bord
- Intégrer les achats internationaux dans la stratégie globale de l'entreprise
- Planifier les actions prioritaires à court et moyen termes

15h00 - 15h15 : Pause

15h15 - 17h00 : Mise en situation finale et évaluation

- Simulation complète d'une négociation internationale complexe
- Évaluation des compétences mobilisées
- Débriefing individuel avec le formateur, plan de progrès personnalisé



---

### Méthode d'évaluation

Évaluation finale sous forme de mise en situation de négociation internationale complexe, suivie d'un débriefing individuel permettant d'évaluer les compétences acquises et d'identifier les axes de progrès.

