UQO | FORMATION CONTINUE

Compétences personnelles et relationnelles

# Stratégies de négociation à l'international

## Contexte

La dynamique transfrontalière croissante dans le domaine du partenariat, des entreprises conjointes, des acquisitions et des fusions, de concession de licences, de vente de produits ou bien de services, ainsi que de l'établissement des accords internationaux et de gestion des conflits dans différents domaines internationaux, requiert constamment des négociations directes entre deux ou plusieurs personnes, groupes ou organisations qui s'opèrent, généralement, dans des conditions de communication interculturelle relativement complexes. Afin de mener à bien de telles négociations, connaitre les techniques de communication et des persuasions interculturelles devient une compétence sine qua non pour celles et ceux qui envisagent une carrière internationale ou qui souhaitent simplement améliorer leurs capacités communicationnelles interculturelles.

Grosso modo, une formation en techniques de négociation internationale s'avère extrêmement avantageuse pour les raisons suivantes :

1. Elle permet de développer la confiance, la sensibilité, ainsi que les compétences en matière des stratégies de communication adaptées à des contextes professionnels et personnels internationaux variés.
2. Elle permet de déchiffrer les différences culturelles afin de développer des stratégies économiques, scientifiques, politiques, diplomatiques, militaires et humanitaires compétitives adaptées à chaque pays.
3. Elle apprend à comprendre les enjeux interculturels de négociation et à gérer rationnellement les conflits qui pourraient éventuellement y surgir lors de contrats complexes.
4. Elle peut donner accès à diverses opportunités professionnelles au niveau international (corps diplomatiques, organisations internationales, multinationales, cabinets de conseil en affaires internationales, etc.).
5. Elle permet d'amplifier la vision globale des gestionnaires, analystes et personnel professionnel quant aux enjeux internationaux afin de hausser leur niveau de leadership et de prise de décisions stratégiques au niveau mondial.

## Objectifs pédagogiques

Cette formation vous permettra de :

- être au fait des différences culturelles, des réglementations internationales, des pratiques commerciales spécifiques à certaines régions, etc. ;

- développer une compréhension approfondie des enjeux et des défis auxquels font face les négociateurs et négociatrices dans un contexte international ;
- améliorer vos compétences de négociation en mettant l'accent sur les stratégies et tactiques spécifiques adaptées aux négociations internationales en tenant compte des différences culturelles et linguistiques ;
- développer une communication efficace et appropriée, adaptée à son contexte international.
- affermir votre confiance à réussir dans des négociations internationales complexes ;
- comprendre le contexte psychosocial et organisationnel pour gérer une ou des équipes internationales dans le cadre d'un projet international ;
- détecter rapidement les mensonges et la manipulation lors d'une négociation interculturelle ;
- Mettre en pratique les connaissances apprises via des scénarios réalistes et des simulations de négociations réelles.

# Contenu

- Introduction à la négociation internationale
- Anticiper les actions de l'autre lors d'une négociation interculturelle
- Détecter les mensonges & les tromperies lors d'une négociation interculturelle
- Lois de la communication inconsciente et négociation interculturelle
- Guerre psychologique en négociation internationale : les limites de l'interculturel

# Approche pédagogique

L'approche pédagogique de la présente formation est composée d'exposés magistraux, de présentations interactives, de discussions d'équipe, d'échanges et de réflexions sur des mises en situation, ainsi que de cas vécus par les personnes participantes. La formation est principalement pratique, tout en se basant sur des concepts théoriques.

# Durée et Unité de formation continue (UFC-UQO)

Cette formation est d'une durée de 12 heures et donne droit à 1,2 unité UFC-UQO.

# Clientèle cible

Cette formation s'adresse à toute personne, venant du secteur public ou du secteur privé, désireuse d'améliorer ses compétences stratégiques en négociation internationale.

---