

Union Gramme



Association Royale des Ingénieurs Industriels I.G.Lg  
Union Gramme  
Association sans but lucratif  
Affiliée à l'Union Fédérale des Ingénieurs industriels de Belgique U.F.I.I.B

## Négocier avec succès à l'international

*Ou comment obtenir de la dimension internationale  
des avantages compétitifs avec vos clients et vos fournisseurs ?*

**Le 29 septembre de 9h00 à 17h00, à Liège**

### Pourquoi participer à ce séminaire ?

Trois facteurs ont considérablement modifié la négociation commerciale et sont devenus déterminants pour votre performance à l'international :

1. Les équipes client / fournisseur sont de plus en plus **hétérogènes** (culturellement, géographiquement, sociologiquement),
2. La distance **géographique et les nouveaux outils de la communication** modifient **structurellement** vos leviers d'animation et de négociation,
3. Sur les marchés de plus en plus globaux, la capacité de vos équipes **à créer de la valeur ajoutée avec vos clients ou vos fournisseurs constitue un enjeu stratégique capital pour votre entreprise.**

*« Créer de la richesse, c'est savoir combiner des valeurs qui ne sont pas faciles à réunir...  
et donc qui sont rares... et donc source de profits... »* Trompenaars et Hampden-Turner

LES ORGANISATIONS QUI RECONCILIENT SONT LES PLUS EFFICACES...

### Objectifs du séminaire

- Approcher les comportements des autres cultures et comprendre comment ces cultures peuvent affecter leur propre attitude en négociation,
- Réduire la part de l' « Inconnu » dans un environnement de négociation réellement différent du nôtre,
- Conduire les négociations non dans un esprit conflictuel, mais sur base de la résolution de problèmes.

### Méthodologie

Grâce à cet atelier et la mise en pratique de méthodologies structurantes, de cas concrets, et d'échanges entre pairs,

- vous disposerez de connaissances et de tactiques de négociation efficaces,
- vous comprendrez comment évoluer avec aisance et avec succès au sein des différentes cultures et ce, dans un environnement de respect,

### Principaux thèmes du séminaire

#### **Bâtir la performance de vos négociations commerciales sur les facteurs de diversité**

- Maîtriser des outils de préparation détaillés
- Comprendre les principaux facteurs de diversité : générationnel, sociologique, culturel et fonctionnel
- Identifier et pratiquer les nouvelles qualités et ressources requises dans ce contexte
- Adapter le discours commercial en fonction des problématiques culturelles

#### **Appréhender les nouveaux enjeux réels de la négociation internationale**

- Développer la motivation et instaurer la confiance mutuelle
- Savoir établir des feedbacks correctifs et gérer les conflits
- Créer de la valeur ajoutée pour un avantage compétitif.

## **Publics :**

- Directeurs Commerciaux, des Ventes, Directeurs Marketing,
- Directeurs et responsables des Achats, Acheteurs internationaux,
- Coordinateurs logistiques import / export,
- Key Account Managers, Responsables Grands Clients,
- Services techniques et supports à la vente ou à l'achat.

## **Les conférenciers**

**Anne Damoiseaux** a managé pendant 19 années des équipes de ventes et marketing sur l'Europe et l'Asie. Diplômée de l'Ecole Supérieure de Commerce de Reims (MBA) et d'une licence de Chinois de Langues 'O Paris et de l'Ecole Normale de Taipei, Anne Damoiseaux est accréditée MBTI, DISC et diplômée du Mental Research Institute (Gregory Bateson) de Palo Alto. Elle est certifiée en Business Coaching par le Coaches' Training Institute UK et en coaching d'équipes – Team Coaching.



Anne Damoiseaux intervient pour de nombreuses entreprises internationales dont le groupe EADS et Airbus, et est facilitatrice pour le Management Center Europe.

Sa société – **ANSOR** – est spécialisée dans

- l'organisation d'équipes internationales et de projets à ampleur mondiale,
- les communications et interactions d'équipes virtuelles,
- la gestion du changement, en efficacité d'équipes, sur des missions de coaching individuel & de groupe internationales,
- les besoins interculturels et de diversité,
- les intégrations lors de fusions & acquisitions,
- la compréhension du contexte interculturel dans le cadre de contrat ou l'élaboration de ceux-ci...

**Jacques Moyson**, expert-comptable de formation, a dirigé pendant plusieurs années les achats au sein d'une grande entreprise belge. Professeur et formateur dans plusieurs institutions belges et étrangères, il participe activement depuis 10 ans, à l'organisation de nombreuses conférences, séminaires, forums axés sur les achats internationaux, la logistique, la supply chain et les transports. Il enseigne également dans les pays du Maghreb, où il forme des managers à la dimension internationale des fonctions et processus logistiques et achats.



Administrateur de l'ABCAL (Association belge des Cadres d'Achats et de Logistique) ; ainsi que de l'OTM (Belgian Shippers' Council), passionné par le développement durable, il est actif dans diverses associations, formations et actions intégrant cette dimension dans la logistique, les achats internationaux et les transports.

**Durée :** de 9h00 à 17h00

**Lieu :** Union Gramme Quai du Condroz, 29 à 4031 Liège (Angleur)

**Tarif :** 280 euros HTva par personne (Déjeuner et collations/café inclus) - **Nombre limité de places**

**Inscription:** contacter Maryse Hébert [mhebert@union-gramme.be](mailto:mhebert@union-gramme.be) - Tél.: +32 4 342 61 33 – Fax: +32 4 344.28.44