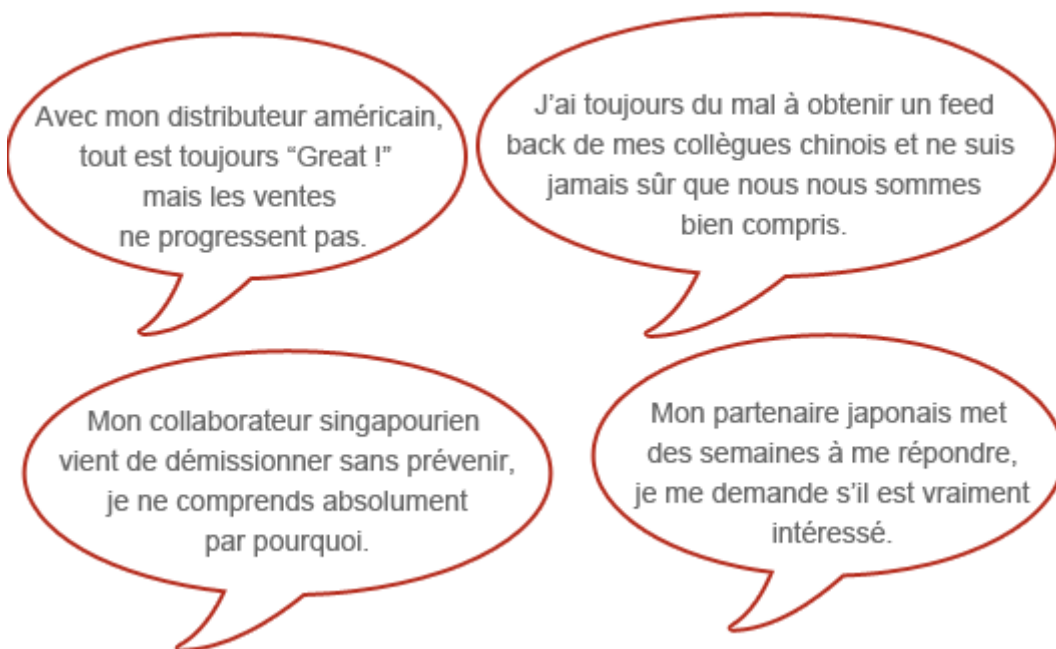




- [Espace adhérents](#)
- [Adhérer à Grex](#)

[Accueil](#) [Appui commercial](#) [Interculturel](#)

Interculturel : mieux comprendre vos interlocuteurs étrangers



Mondialisation oblige, les cultures étrangères nous paraissent de plus en plus familières, puisque nous les côtoyons au quotidien.

Cependant, les différences culturelles restent profondes, même si elles s'expriment parfois de façon subtile, et peuvent être à l'origine de blocages ou de situations inconfortables, voire de la perte de certaines affaires.

Il ne suffit donc pas de maîtriser les langues étrangères : s'intéresser à la culture de ses interlocuteurs permet de mieux les comprendre, d'anticiper, et surtout de s'adapter pour gagner en efficacité.

GreX vous propose :

- **Des séminaires interculturels d'une journée** pour vous aider à mieux décrypter les comportements de vos interlocuteurs et pour vous donner des outils pratiques et mieux communiquer.
- Des ateliers « **Pitch en anglais** », pour apprendre à intéresser son interlocuteur en un temps record... exercice indispensable aux Etats-Unis, mais également utile pour la plupart des marchés.
- [CCI Formation](#) vous propose par ailleurs plusieurs formations à dimension interculturelle :
 - Intégrer la dimension interculturelle dans les relations professionnelles

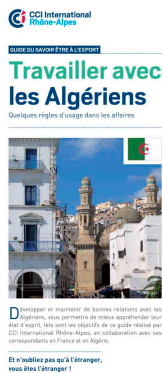
- Réussir ses négociations à l'international
- Travailler avec des équipes internationales
- Manager dans une dimension interculturelle.

mise à jour le 3 janvier 2020

Contact

- **Kim DUPONT**
04 76 28 29 43
kim.dupont@grex.fr

Guides du savoir-être à télécharger



[Algérie](#)

[Allemagne](#)

[Chine](#)

[Emirats arabes unis](#)

[Pologne](#)

[Russie](#)

[Suisse](#)

A propos de...

[Russie : mieux comprendre vos interlocuteurs russes pour communiquer efficacement](#)

[Les approches qui ont fait leur preuve en Chine : success stories de PME françaises en Chine](#)

[L'Assurance Prospection Accompagnement de BPI : un nouvel appui financier pour d@marrer À l'export](#)

[Publication des calendriers provisoires et des Work Programmes \(Draft\) des Appels À Proposition de la Commission Européenne dans le cadre d'Horizon Europe](#)

[L'industrie en Italie : données clés et premiers conseils d'approche](#)

[Le secteur de l'électricité en Arabie Saoudite](#)

[Des clés d'entrée sur le marché saoudien](#)

[Etats-Unis et Canada, deux marchés où l'industrie du futur se développe rapidement](#)

[Le marché de la santé en Russie](#)

[4 bonnes raisons de s'intéresser à l'Australie](#)

[Guides export sur 8 verticales TECH](#)

[Des clés d'entrée sur le marché Allemand](#)

[Franc succès pour les GREEN DAYS 2020 !](#)

[Allemagne - Bavière : territoire des leaders industriels mondiaux](#)

[Le Japon en trois arguments](#)

[Des clés d'entrée sur le marché Espagnol](#)

[L'Inde : acteur incontournable en matière d'innovation](#)

[Le secteur aéroportuaire en Espagne](#)

[Expo 2020 Dubaï : Appel aux meilleures pratiques internationales !](#)

[L'efficacité énergétique en Arabie Saoudite](#)

[Livre blanc sur la « digitalisation de l'industrie en Allemagne, en Italie et en Amérique du Nord »](#)

[Presse professionnelle et réseaux sociaux en Allemagne : communiquez efficacement !](#)

[Les tendances & secteurs porteurs Tech en zone nordique pour 2021](#)

[Le transport ferroviaire aux Etats-Unis](#)

Agenda

- [29avr. Atelier technique - Marquage "Made in France" : quand et comment l'utiliser ?](#)
- [07mai Permanence Bpifrance Assurance Export - Rendez-vous individuels](#)
- [18mai Webinaire - E-commerce : préparez-vous aux changements en matière de TVA au 1er juillet !](#)
- [21mai KfC Club "Vendre une innovation de rupture à l'international"](#)
- [27mai Rencontre Club "En direct des Etats-Unis"](#)

[VOIR L'AGENDA >](#)

FORMATIONS

- [29avr. Valorisez et sécurisez votre offre commerciale export](#)
- [06mai la douane et l'entreprise](#)
- [21mai Les fondamentaux des prestations de services à l'international](#)

[TOUTES NOS FORMATIONS >](#)

- [Contactez-nous](#)
- [Nos coordonnées](#)

- [Mentions légales](#)
- [haut de page](#)
- [version PDF](#)