

Section 9 : Les stratégies pratiques pour gérer les barrières culturelles	
Tenir compte des différences culturelles lors de la première décision	49
Utiliser son partenaire comme un filtre culturel.....	50
Recourir aux communications informelles pour éviter les heurts culturels	51
Concevoir une structure de gestion qui tient compte des barrières culturelles	52
Mettre ses activités sociales au service de sa réussite.....	53
Poser ses questions de façon novatrice pour éliminer les entraves aux communications	54
Tirer parti d'être Canadien.....	55
Section 10 : Négocier et conclure une entente	
L'approche	58
Qui contacter?.....	58
Le premier contact	59
Quand prendre contact ?.....	60
Recueillir le plus d'informations utiles	60
La connaissance de l'interlocuteur	61
La présentation de l'entreprise et de ses services	62
Les aspects fondamentaux de la négociation	63
Les lieux de la négociation.....	64
Avec qui conclure la transaction	64
L'échange de propositions	65
Les stratégies	67
Retenir des bases de négociation objectives :	67
Recherche d'avantages mutuellement acceptables :	68
Faire la distinction entre la personne et le négociateur	68
Rechercher des solutions originales et pratiques :	69
Conclure	71