

Méthodologie - négociation en Espagnol

La négociation avec un Espagnol est très différente de celle avec un Anglophone ou un Allemand.

La culture espagnole étant Latine, les codes de communications diffèrent largement. Ceci sera d'autant plus vrai si la négociation se déroule au sein d'une entreprise à taille humaine (TPE/PME). En effet, de façon générale, plus la taille de l'entreprise est importante, plus les codes de communications reprennent ceux des Anglophones.

Cependant, il est crucial de comprendre les codes de communications espagnols et de les appliquer de façon intelligente et contextuelle, en fonction du type d'organisation (et de sa taille) à laquelle nous avons affaire.

Ainsi, dans le cadre d'une négociation avec un Espagnol, il conviendra de :

- Garder son calme et son sourire en cas de retard ou de changement de dernière minute ou d'interruption de la parole ;
- Ne pas être étonné par la proximité physique que peut avoir l'interlocuteur lorsqu'il s'exprime ou qu'il écoute ;
- Ne pas être trop direct mais savoir enjoliver le produit/service à travers une histoire. Parler de son histoire personnelle, de l'histoire de l'entreprise et de l'histoire du produit ne seront pas mal vus. Au contraire, il s'agira pour un Espagnol d'une preuve de sérieux, car il comprendra qui vous êtes et ce que le produit représente pour vous ;
- Se montrer de bonne humeur et détendu en laissant l'interlocuteur en venir aux faits concrets (ne pas les aborder soi-même directement).