

# NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES ÉGYPTIENS

SHERPA FORMATION

**Salwa AGGAG et Alain GENTILS**

**24 et 25 juin ; 4 et 5 novembre 2021**  
**A distance**



## Participants

Cette formation s'adresse aux cadres et dirigeants qui communiquent, négocient et travaillent avec des Égyptiens

## Objectif

Découvrir l'influence qu'exerce la culture de chacun, Égyptiens et Français, sur ses perceptions, sa communication et son comportement dans l'entreprise

Comprendre les fondamentaux dans une perspective d'ensemble qui articule les aspects historiques, géographiques et culturels

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles et du management en Égypte afin de dépasser les obstacles à la construction de relations d'affaires mutuellement profitables

## Moyens

Cinq ateliers interactifs animés par 2 formateurs

- Une formatrice égyptienne expérimentée notamment dans un contexte français
- et un Français qui a vécu et travaillé 8 ans en Égypte, dans des fonctions de direction d'entreprise

Des connaissances opérationnelles, des conseils

Une mise en pratique immédiate par des études de cas et simulations

## Les outils

Brainstorming, sondage, quizz, étude de cas, mise en situation, vidéo ...

# NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES EGYPTIENS

## Progression pédagogique

*La formation est organisée en cinq ateliers interactifs de 2 heures.  
Chacun répond à un objectif particulier*

1. Faire le point sur notre collaboration avec les Égyptiens et prendre conscience de l'impact de la culture
2. Apprendre à structurer la communication et la collaboration en intégrant les éléments du contexte culturel égyptien et des codes de communication
3. Travailler à distance et mieux comprendre les interlocuteurs égyptiens en découvrant le contexte historique, politique et social
4. Co-construire des règles de fonctionnement pour optimiser le management et la gestion des projets avec les Égyptiens.
5. Savoir établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial égyptien (client ou fournisseur)

## Formateurs

### **Salwa AGGAG est une formatrice égyptienne très expérimentée**

Son expérience couvre :

- La direction d'un établissement français en Égypte (8 000 étudiants)
- Le management d'une équipe multiculturelle
- La formation de formateurs

Docteur en sociologie de l'éducation (INALCO Paris), elle s'est particulièrement intéressée à la compétence culturelle.

Elle a vécu en France plusieurs années avec sa famille.

### **Alain GENTILS a vécu et travaillé plus de 8 ans en Égypte**

Directeur technique d'une société franco-égyptienne, il a travaillé avec des clients, salariés, sous-traitants, fournisseurs et administrations.

Il est expérimenté en particulier dans les domaines suivants :

- La direction d'une usine avec 600 ouvriers, techniciens et ingénieurs
- La gestion de projet avec des partenaires égyptiens et les départements internes
- Les achats et les relations contractuelles

Il a vécu les dernières transformations politiques de l'Égypte depuis la révolution de janvier 2011.

Il a une formation d'ingénieur

**24 et 25 juin**

Date limite : 7 juin

**4 et 5 novembre 2021**

Date limite : 18 octobre

**Inscription**

**Contact@sherpa-formation.com**

**Tarif 1 000 Euros HT**

# NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES EGYPTIENS

## PROGRAMME

### 1 - Prendre conscience de l'impact de la culture sur nos modes de collaboration

- Bilan d'étonnement : nos expériences de travail
- Les Français et les Égyptiens, perceptions croisées : l'impact des stéréotypes dans notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements

***Approche interactive, qui permet de prendre conscience du fonctionnement des équipes franco-égyptiennes***  
***Nuage de mots, sondages, quizz, tableau blanc pour mindmapping***

### 2 - Communiquer avec des Égyptiens : les clés culturelles

- Les codes de communication en Égypte dans un contexte personnel et professionnel
- Comment éviter les incompréhensions et les frustrations
- Les défis de la communication : comment structurer, partager, vérifier, obtenir des informations
- La société égyptienne : la religion, la famille, l'individu et le groupe.
- L'impact de la culture sur la perception des comportements des Français
- Le contexte social, les clivages régionaux, générationnels et sociaux

***Des outils interactifs qui permettent d'illustrer les corrélations entre le contexte culturel et les comportements des Égyptiens dans le travail***

### 3 - Travailler à distance et comprendre le contexte égyptien

- Les défis de la communication à distance
- Comment structurer, partager, vérifier, obtenir des informations
- Donner et recevoir du feedback, gérer les situations conflictuelles
- L'importance de la géographie et de l'Histoire de l'Égypte, des pharaons à la révolution

***Des outils (mini cas, vidéos) qui permettent de comprendre les enjeux de la communication et des Mises en situation.***

### 4 - Gérer les projets

- Les styles de management en Égypte et les attentes vis-à-vis du leader.
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes : quel impact sur la gestion des projets et la planification
- Les outils de structuration de la collaboration ; la gestion du temps
- Organiser une réunion à distance / en face à face

***Des outils (sondages, nuage de mots, quiz, tableau blanc) et études de cas qui permettent d'appliquer les apprentissages aux cas des participants.***

### 5 - Travailler avec des partenaires égyptiens (clients ou fournisseurs)

- Savoir établir et maintenir une relation commerciale chaleureuse et efficace; construire des relations de confiance
- Expliciter et faire respecter des engagements des partenaires commerciaux égyptiens
- Savoir gérer un contrat tout au long de sa validité
- S'assurer la maîtrise des délais et de la qualité
- Savoir engager et responsabiliser vos partenaires commerciaux égyptiens

***Outils interactifs et mini études de cas pour appliquer les apprentissages aux cas concrets. Mise en situation : gestion d'un problème avec un fournisseur***

- **Synthèse : Notre collaboration avec des Égyptiens ; plan d'action et axes de progrès**