

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES KENYANS

SHERPA FORMATION

Othmane Chaoui et George Mogambi

4, 5 et 6 octobre 2021 ; à distance



Participants

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

Prérequis : une première expérience professionnelle avec des Kenyans est préférable

Objectifs : Aptitudes et Compétences

Comprendre l'influence qu'exerce la culture de chacun, Kenyans 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.

Le prendre en compte dans la relation professionnelle : décoder le Oui et le Non, travailler en équipe avec des Kenyans

Savoir créer et maintenir la relation, gérer un projet avec des Kenyans, acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

Moyens

Cinq ateliers interactifs animés par 2 formateurs

- Un Kenyan francophone qui a 13 ans d'expérience professionnelle dans un contexte français
- Un Français qui vit et travaille au Kenya depuis 2013 ; entrepreneur il a aussi travaillé pour une grande entreprise kényane

Des connaissances opérationnelles, des conseils

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

Les outils

Brainstorming, nuage de mots, sondage, quizz, mini-cas, mise en situation, jeu d'association, vidéos ...

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES KENYANS

Progression pédagogique

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

1. Faire le point sur nos expériences et prendre conscience de l'impact de la culture dans la collaboration avec les Kenyans
2. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication kenyans
3. Mieux collaborer à distance et comprendre vos interlocuteurs en découvrant le contexte historique, politique et social du Kenya
4. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des collaborateurs kenyan
5. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial kenyan (client ou fournisseur)

Formateurs

Cette formation est animée par Othmane CHAOUI et George MOGAMBI

Othmane Chaoui travaille au Kenya depuis 2013.

Après un parcours international en milieu bancaire, il a occupé par la suite au Kenya, une fonction de directeur des ventes d'une société leader de la distribution d'hydrocarbures et il a depuis créé sa propre société.

Il a une formation d'école de commerce (ESCEM – Tours) et est actuellement, vice-président de la chambre de commerce française au Kenya (et membre du board depuis sa création).

George Mogambi est un formateur kenyan qui a 13 ans d'expérience professionnelle dans un groupe français

Originaire du Kenya, il a longtemps été Directeur de Ressources Humaines au Kenya pour plusieurs compagnies françaises et internationales. Il a plus de 20 ans d'expériences professionnelles dans le domaine des ressources humaines, dont notamment 13 ans au sein d'un groupe français.

Il est aujourd'hui formateur et consultant au Canada.

Trilingue (français, anglais et swahili), il est diplômé en pédagogie (Kenyatta University), MBA d'United States International University et University of Western Ontario.

4, 5 et 6 octobre 2021
Date limite pour l'inscription : 20 septembre
À distance via Teams

Inscription
Contact@sherpa-formation.com

Tarif : 1 000 Euros HT

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES KENYANS

PROGRAMME

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

- Nos expériences de travail avec les Kenyans
- Les Français et les Kenyans, perceptions croisées : le rôle des stéréotypes dans notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- Le Kenya ; diversité des populations. Impact sur les relations professionnelles

Approche interactive, nuage de mots, sondages, vidéo.

2 - Communiquer avec des Kenyans : les clés culturelles

- Les codes de communication au Kenya : le Oui et le Non, la part d'implicite.
- Comprendre et intégrer les clés culturelles sous-jacentes à la communication
- Les spécificités de langue swahili/dialectes locaux et leurs impacts sur la communication
- La société kenyane et ses évolutions. Les conséquences dans le contexte professionnel.

Les apports théoriques sont combinés avec des outils interactifs (sondage, quizz, vidéos) qui permettent d'illustrer les corrélations entre les clés culturelles et les comportements.

3 - Comprendre le contexte kenyan pour mieux travailler ensemble

- Optimiser la communication à distance : email, téléphone, vidéoconférence, réseaux sociaux
- Découpler votre efficacité grâce à WhatsApp
- Mieux partager et demander des informations
- Les sujets tabous
- Le Kenya dans le temps : Kenya pré-indépendance et Kenya contemporain
- Le poids de l'Histoire dans nos relations actuelles. Le cadre politique et juridique.
- L'organisation de la société, les réseaux, un certain aspect tribal
- Le contexte politique et économique ; la bureaucratie et la corruption
- Le rapport à la Loi et les conséquences sur nos relations

Des outils (sondages, mini cas, jeux d'association, quiz) qui permettent d'expérimenter la communication.

Mises en situation : réunions par téléphone, envoi d'emails.

4 - Manager et gérer les projets

- Les styles de management au Kenya ; le positionnement et les attentes vis-à-vis du leader.
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes : impact sur la gestion des projets
- Donner et recevoir du feedback. Gérer les situations conflictuelles
- Gérer les projets à distance : les outils de structuration ; la gestion du temps
- Organiser une réunion à distance avec des collaborateurs kenyans

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

Mises en situation : délégation et suivi de tâches à distance. Résolution de problème.

5 - Travailler avec des partenaires kenyans (clients ou fournisseurs)

- Savoir établir et maintenir une relation commerciale harmonieuse et efficace; construire des relations de confiance
- Comprendre la conception kenyane des contrats et les utiliser à bon escient
- Savoir assurer la maîtrise des délais et de la qualité, tout en protégeant la propriété industrielle
- Acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

Outils interactifs et mini études de cas pour appliquer les apprentissages aux cas concrets.

Mise en situation : gestion d'un défaut qualité avec un fournisseur

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