

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES MEXICAINS

SHERPA FORMATION

Luz Berrocal et Marc Doucet

4 et 5 novembre 2021 ; à distance



Participants

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

Prérequis : une première expérience professionnelle avec des Mexicains est préférable

Objectif : Aptitudes et compétences

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

Le prendre en compte dans la relation professionnelle : décoder le Oui et le Non, travailler en équipe avec des Mexicains, savoir créer et maintenir la relation, gérer un projet, acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

Moyens

Cinq ateliers interactifs animés par 2 formateurs

- une Mexicaine qui a une longue expérience professionnelle dans un contexte français
- et un Français qui a vécu et travaillé au Mexique, à la direction d'une société française.

Des connaissances opérationnelles, des conseils

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

Les outils

Nuage des mots, sondage, quizz, études de cas, mise en situation, jeu d'association, vidéos

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES MEXICAINS

Progression pédagogique

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

1. Prendre conscience du poids de la culture dans la collaboration entre Français et Mexicains
2. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel mexicain et des codes de communication
3. Travailler à distance et mieux comprendre les interlocuteurs mexicains en découvrant le contexte historique, politique et social
4. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des collaborateurs mexicains
5. Savoir établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial mexicain (client ou fournisseur)

Formateurs

Cette formation est animée par Luz Berrocal et Marc Doucet

Luz Berrocal est une formatrice mexicaine qui vit et travaille en France.

Elle a 15 ans d'expérience dans des groupes internationaux, au Mexique et en France, sur des postes managériaux à dimension commerciale et financière.

Elle est membre du COMFEI (Coopération binationale entre le Mexique et la France en matière d'entrepreneuriat et d'innovation dans des secteurs stratégiques) ; elle accompagne des entreprises qui souhaitent développer leurs affaires entre les 2 pays.

Elle coach et forme des expatriés en France. Elle est coach certifiée HEC.

Marc Doucet est un Franco Mexicain qui a vécu et travaillé plus de 20 ans au Mexique.

Né au Mexique, il a fait ses études en France et il a partagé sa carrière entre la France et le Mexique en tant que cadre dirigeant dans un grand groupe international.

A l'occasion de ses différents séjours au Mexique, il a eu l'opportunité d'exercer des fonctions très variées telles que le développement commercial, la direction de grands projets d'infrastructure électrique, la direction d'usines et la direction pays.

Il a eu à diriger des équipes locales, développer des fournisseurs, gérer des partenaires stratégiques ainsi que des clients privés et institutionnels

Il est Ingénieur Arts et Métiers et MBA INSEAD .

4 et 5 novembre 2021

Date limité : 18 octobre

Inscription

Contact@sherpa-formation.com

Tarif 1 000 Euros HT

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES MEXICAINS

PROGRAMME

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

- Nos expériences de travail avec les Mexicains
- Les Français et les Mexicains : nos perceptions croisées et leur impact dans notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- La diversité mexicaine

Approche interactive; nuage des mots, sondages, vidéos

2 - Communiquer avec des Mexicains : les clés culturelles

- Comment interpréter les 'non-dits et le silence. L'incapacité à dire "non", l'évitement du conflit
- La culture de l'oralité : tutoiement et vouvoiement
- Les Mexicains, conformistes ou passifs ?
- L'apparence et le protocole
- Les conséquences de la proximité US

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

3 - Travailler à distance avec des Mexicains et comprendre le contexte

- Identifier les défis de la communication à distance
- Comment structurer, partager, vérifier, obtenir des informations
- Le Mexique dans le temps : l'importance de l'Histoire mexicaine dans la diversité, les valeurs et les codes de la société
- Le contexte social et économique : économie informelle, insécurité, flux migratoires, corruption.
- Les 3 grandes régions (organisation, économie, mode de vie)

Des outils qui permettent d'expérimenter la communication. Etudes de cas. Mises en situation : réunions par téléphone, envoi d'emails.

4 - Gérer les projets à distance

- Les styles de management au Mexique ; 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
- Les outils de structuration de la collaboration ; la gestion du temps
- Organiser une réunion avec des Mexicains

Des outils (sondages, nuage des 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 mexicains (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 mexicains
- Savoir s'assurer la maîtrise des délais et de la qualité
- Savoir engager et responsabiliser vos partenaires commerciaux dans l'esprit de co-construction et de co-décision.

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

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