

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES JAPONAIS

SHERPA Formation



Yasushi KISHIKAWA et Jean-Jacques LE GOFF

24 et 25 novembre 2021

PARTICIPANTS

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

Prérequis : une première expérience professionnelle avec des Japonais

OBJECTIF

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

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles au Japon.

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

MOYENS

Une session de deux journées avec deux formateurs, une Japonaise et un Français qui a vécu et travaillé au Japon, dans des fonctions de Direction.

Des connaissances opérationnelles, des conseils.

Une pédagogie interactive.

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

SHERPA Formation

**Cette formation est animée par
Yasushi KISHIKAWA et Jean-Jacques LE GOFF**

Yasushi KISHIKAWA est un formateur japonais qui vit et travaille en France

Il a une double carrière dans le public et le privé, au Japon et en France

Après 8 ans d'expériences en tant que collaborateur d'élus et responsable financier d'une grande ville de la région d'Osaka, il a travaillé, pendant 9 ans, dans des entreprises japonaises en France.

Il a donné un cours à l'Université Pierre Mendès-France de Grenoble sur les comparaisons entre les civilisations française et japonaise.

Il est actuellement formateur et consultant en management spécialisé dans les relations franco-japonaises.

Jean-Jacques LE GOFF a vécu et travaillé 5 ans au Japon, pour Renault Nissan

Il a effectué une grande partie de sa carrière à des postes de responsabilité dans plusieurs multinationales

Pendant 5 ans à Tokyo, il a fait partie de l'équipe de Carlos Ghosn, comme Senior Vice-Président de NISSAN en charge du secteur Sales & Marketing.

Depuis 2009, il anime des formations interculturelles

Il conseille des entreprises dans le secteur du management interculturel, et il enseigne dans plusieurs MBA à Paris, Rio et Tokyo. A Paris, il coordonne le Marketing International pour le MBA du CELSA-La Sorbonne, et enseigne à Dauphine, EDHEC et Centrale.

Il est consultant pour des sociétés japonaises.

**24 et 25 novembre 2021
5 rue du Helder 75009 Paris**

**Inscription
Contact@sherpa-formation.com
Délai : 2 novembre**

**Tarif
1 350 Euros
Déjeuners compris**

PREMIER JOUR

L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL ET LA COMMUNICATION

Recenser et expliciter les questions

Faire le point sur nos expériences à l'international et en particulier avec des Japonais
Points positifs et difficultés

Appréhender nos perceptions réciproques

Comprendre la société japonaise

Les repères géographiques et historiques qui influent sur les valeurs et les comportements

Données de base : le Japon dans l'espace et dans le temps
Leur impact aujourd'hui

Les valeurs fondamentales pour vos partenaires

Harmonie/vérité; Honne/Tatema, Giri, Gaman

La Face

Uchi/Soto, intérieur/ extérieur

La famille, la hiérarchie et le groupe, la loyauté

Vidéo

Les religions, croyances et tabous



Savoir Communiquer

Vidéos, études de cas et mises en situation

S'adapter au contexte: « kuuki wo yomu », savoir lire l'ambiance

Le verbal et le non-verbal. La parole et le silence

La clarté, la précision/ l'ambiguïté, le flou

Le Oui et le Non

La distance, le regard

L'écrit et l'oral; l'influence des idéogrammes

L'anglais des Japonais

Les codes de conduite, la ponctualité, le formel et l'informel

Vie privée et vie professionnelle

Vidéo

Les comportements qui peuvent mettre les Japonais mal à l'aise

Communiquer et travailler à distance

Email, téléphone, téléconférence et réseaux sociaux.

DEUXIEME JOUR

S'ADAPTER AUX SPÉCIFICITÉS DU MANAGEMENT JAPONAIS

L'histoire économique du Japon et son empreinte

Les évolutions des zaibatsu

Les spécificités culturelles du management

Vidéos, études de cas et mises en situation

Les relations avec les supérieurs hiérarchiques, collègues et subordonnés

L'attitude par rapport à l'autorité

Délégation, autonomie; la notion de responsabilité

La gestion des ressources humaines :
recrutement, motivation, évaluation, critique

Le travail en équipe et l'individualisme

La gestion de projet: priorisation et détails

Délais et gestion du temps

La gestion des conflits

La communication interne

Les relations entre hommes et femmes dans l'entreprise

Un bon manager du point de vue japonais

Vidéo

Négociation et relation contractuelle

Vidéos, études de cas et mises en situation

Les réunions et la prise de décision

Le nemawashi et le ringi

La notion de contrat (écrit/oral)

Le règlement des litiges

Qualité et conformité au contrat

Mise en situation

Etude de cas



Synthèse

Savoir créer et pérenniser le partenariat avec un Japonais

La notion de confiance