

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES ROUMAINS

SHERPA FORMATION

Laurent Couderc et Valentin Toma

25 et 26 novembre 2021

A distance



Participants

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

Prérequis : une première expérience professionnelle avec des Roumains est préférable

Objectif

Découvrir l'influence qu'exerce la culture de chacun, Roumains 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 en Roumanie afin de dépasser les obstacles à la construction de relations d'affaires mutuellement profitables.

Moyens

Cinq ateliers interactifs animés par 2 formateurs

- Un Roumain qui a une longue expérience professionnelle dans un contexte français
- et un Français qui vit et travaille en Roumanie

Des connaissances opérationnelles, des conseils

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

Les outils

Nuage de mots, sondage, quizz, tableau blanc pour mindmapping, mini-cas avec questions réponses, mise en situation, jeu d'association, vidéo ...

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES ROUMAINS

Progression pédagogique

La formation est organisée en cinq ateliers interactifs de 2 heures.

Chacun répond à un objectif particulier

1. Faire le point sur la collaboration avec les Roumains, nos représentations réciproques et de l'impact de la culture sur nos comportements.
2. Apprendre à structurer la communication, en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication roumains
3. Travailler à distance et mieux comprendre vos interlocuteurs en découvrant le contexte historique, politique et social de la Roumanie
4. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des Roumains
5. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial roumain (client ou fournisseur)

Formateurs

Laurent COUDERC vit et travaille en Roumanie depuis 2003

Il a ensuite créé l'édition roumaine du site Lepetitjournal.com avant de devenir rédacteur en chef de la revue franco-roumaine Regard. Il en est aujourd'hui le directeur de publication.

Il travaille avec des partenaires financiers français et roumains, ainsi qu'avec diverses agences de communication locales et avec des journalistes roumains.

Il a été pendant cinq ans correspondant de L'Express et du quotidien La Croix.

Il a un Master en sciences politiques de l'université de Reading.

Valentin TOMA est un formateur roumain qui a vécu et travaillé en France

Né et éduqué en Roumanie, il y a d'abord été Chef de Produit Logan chez Dacia-Renault lors du lancement de la Dacia Logan puis Directeur Commercial de la filiale roumaine d'Air Liquide où il a constitué et managé pendant plus de 8 ans l'équipe commerciale

Il a rejoint en 2013, le siège d'Air Liquide à Paris en tant que Manager Grand Comptes. Il est aujourd'hui Directeur Excellence Commerciale Europe de l'Est

Son parcours illustre l'intégration des cultures d'entreprise d'Europe de l'Est et d'Europe de l'Ouest.

Il est diplômé de 3^{ème} cycle en Économie Internationale de l'Université Panthéon-Sorbonne et

25 et 26 novembre 2021

Délai : 8 novembre

Inscription

Contact@sherpa-formation.com

Tarif 1 000 Euros HT

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES ROUMAINS

PROGRAMME

1 - L'impact de la culture sur nos modes de collaboration

- Nos expériences de travail avec les Roumains
- Les Français et les Roumains, perceptions croisées : le rôle des stéréotypes dans notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- La Roumanie dans l'Espace : diversité des territoires et des populations. Impact sur les relations professionnelles

Approche interactive, nuage des mots, sondages, etc.

2 - Communiquer avec des Roumains : les clés culturelles

- Formalités et convenances selon le contexte.
- Les domaines privé et professionnel. Règles de savoir vivre et hospitalité.
- Gérer l'expression des émotions
- La société roumaine, ses valeurs et ses codes ; les valeurs morales, la valeur travail
- Le pessimisme, le fatalisme versus l'espoir d'une autre société
- Individualisme et appartenance aux réseaux. La relation au pouvoir et à l'argent
- L'impact sur les comportements professionnels

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

3 - Travailler à distance avec des Roumains et comprendre le contexte roumain

- Communiquer à distance
- Comment structurer, partager, vérifier, obtenir des informations.
- Donner et recevoir du feedback
- Les composantes de l'identité nationale roumaine : les traumatismes du 20^{ème} siècle - le régime communiste. L'impact de cette Histoire sur les comportements et sur nos relations
- Le contexte politique, économique et social actuel ; les clivages régionaux, générationnels et sociaux. L'avènement de la société de consommation

Outils interactifs, mini études de cas, mises en situation. qui permettent d'expérimenter la communication. Mises en situation /téléphone, envoi d'emails.

4 - Manager avec des Roumains et gérer les projets

- Les styles de management en Roumanie et les attentes vis-à-vis du leader.
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes : impact sur la gestion des projets et la planification
- Les outils de structuration ; la gestion du temps
- Gérer les situations conflictuelles
- Organiser une réunion (en face à face /à distance) avec des Roumains

Des outils et études de cas qui permettent d'appliquer les apprentissages aux cas des participants. Mises en situation.

5 - Travailler avec des partenaires roumains (client ou fournisseur)

- Savoir établir et maintenir une relation commerciale chaleureuse et efficace ; construire des relations de confiance.
- Expliciter et faire respecter des engagements avec des partenaires commerciaux roumains.
- Savoir s'assurer la maîtrise des délais et de la qualité.
- Savoir engager et responsabiliser vos partenaires commerciaux roumains dans un esprit constructif et de décisions communes.

Outils interactifs, mini études de cas avec des questions-réponses, mises en situation.

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