

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES RUSSES

SHERPA FORMATION

Emmanuel de Bettignies et Olga Pashchenko

11 et 12 octobre 2021

A distance



Participants

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

Prérequis : une première expérience professionnelle avec des Russes

Objectif

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

Moyens

Cinq ateliers interactifs animés par 2 formateurs

- Une Russe qui a une longue expérience professionnelle dans un contexte français
- et un Français qui a vécu et travaillé en Russie

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 RUSSES

Progression pédagogique

La formation est organisée en cinq ateliers interactifs.

Chacun répond à un objectif particulier

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

Formateurs

Cette formation est animée par Emmanuel de Bettignies et Olga Pashchenko.

Emmanuel de Bettignies a vécu et travaillé 5 ans en Russie et 7 ans en Ukraine

Ingénieur de formation, il a occupé en Russie des fonctions de management et de gestion de projet, dans le BTP et l'agroalimentaire à Moscou et dans l'Oural.

Il s'est installé en Ukraine en 2010 en tant que directeur d'un cabinet de conseil.

Il anime aujourd'hui régulièrement des formations et conseille des cadres dirigeants qui travaillent ou s'installent en Russie ou en Ukraine.

Olga Pashchenko est une formatrice russe qui vit et travaille en France depuis 13 ans

Née à Moscou, elle a étudié et a travaillé en Russie et en France.

Elle anime régulièrement des formations pour des Français qui sont en relation professionnelle avec des Russes.

Elle est formatrice, professeur et traductrice.

Elle donne des cours de langue et civilisation russe dans le cadre universitaire (Assas et Sorbonne), d'entreprise (INSEE) et associatif.

Elle est diplômée de l'Université d'Etat de Moscou (maîtrise en géographie) et de l'Ecole de Hautes Etudes en Sciences Sociales (maîtrise en sociologie).

11 et 12 octobre 2021

**Inscription
Contact@sherpa-formation.com**

Tarif 1 000 Euros HT

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES RUSSES

PROGRAMME

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

- Nos expériences de travail avec les Russes
- Les Français et les Russes, perceptions croisées : le rôle des stéréotypes dans notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- La Russie dans l'Espace : immensité et diversité des territoires et des populations. Impact sur les relations professionnelles
- Les clés culturelles de « l'âme russe », un empire oriental

Approche interactive, nuage des mots, sondages, etc.

2 - Communiquer avec des Russes (en face à face et à distance)

- Les codes de communication : le oui et le non, la part d'implicite et de sincérité
- La langue, les expressions
- Structurer la communication à distance : email, téléphone, visioconférence et réseaux sociaux
- La société russe : conséquences dans un contexte professionnel
- La place des femmes et des hommes, les trois niveaux du relationnel

Des outils (sondages, mini cas, jeux d'association, mise en situation) qui permettent d'expérimenter la communication. Vidéos

3 - Comprendre le contexte russe pour socialiser

- Les relations formelles et informelles : la place de l'étranger
- Les sujets à aborder : la mémoire historique et le rapport au passé
- Les occasions de socialiser, l'humour et l'alcool
- Les valeurs importantes pour les Russes ; les clés pour socialiser

Des outils interactifs (sondage, quizz, vidéos) qui permettent d'illustrer les corrélations entre le contexte et les comportements.

4- Manager avec des Russes et gérer les projets

- Les styles de management en Russie ; le positionnement et les attentes vis-à-vis du leader.
- L'entreprise russe : hiérarchie et management vertical, conséquences dans le travail
- Le rapport à la règle, résolution de problème et dissimulation
- Organiser une réunion (en face à face /à distance) avec des Russes
- Savoir donner et recevoir du feedback
- Gérer les relations avec les Administrations : le pouvoir d'influence des autorités, l'utilité des « relais »
- Assurer la maîtrise des délais et de la qualité : outils et solutions à mettre en œuvre

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

5 - Négocier et travailler avec des partenaires russes (client ou fournisseur)

- L'image du made in France
- Codes vestimentaires et posture, l'importance du paraître et de la réussite matérielle
- Négocier et gérer les relations client-fournisseur : faire passer la relation avant les affaires, identifier le décideur
- Le jeu de la négociation : décoder les clés de comportement
- Comprendre la conception russe des contrats et les utiliser à bon escient, valeurs relatives de la signature et de la parole
- Les clés de fonctionnement d'une entreprise russe, les ressorts d'une relation de confiance

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

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