

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES BURKINABES ET DES SENEGALAIS

SHERPA FORMATION

Marise Dorsemaine et Charlotte Greneche

3, 4 et 5 novembre 2021
à distance



Participants

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

Objectif

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

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles.

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

- Une Burkinabe expérimentée dans une groupe français au Burkina Faso et au Sénégal
- et une Française qui a vécu et travaillé au Burkina Faso et au Sénégal

Des connaissances opérationnelles, des conseils

Les outils : Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

Brainstorming, sondage, quizz, jeu d'association, vidéos. Une mise en pratique immédiate par des études de cas et simulations.

Des exercices collectifs et individuels.

Une évaluation par quizz à la fin de chaque journée. Un plan d'action collectif et individuel à la fin de la formation.

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES BURKINABES ET DES SENEGALAIS

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 des cultures dans notre collaboration
2. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication
3. Collaborer en face à face et à distance en prenant en compte le contexte historique, politique, social
4. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux un projet et travailler en équipe
5. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial (client ou fournisseur)

Formatrices

Marise Dorsemaine est une Burkinabé qui a une longue expérience professionnelle au Sénégal

Née et éduquée au Burkina Faso, elle a quitté son pays natal pour le Sénégal afin de finir ses études d'ingénieur Génie Civil.

Elle a une expérience professionnelle dans des groupes français ; basée au Sénégal elle effectue régulièrement des missions QHSE entre Dakar et Ouagadougou.

Elle est membre fondateur du Lions Club Dakar Teranga, constitué essentiellement de Burkinabés et de Sénégalais.

Charlotte Greneche a vécu et travaillé au Burkina Faso et au Sénégal

Directrice de production, elle a géré des projets et dirigé des équipes internationales (Burkinabé, Ivoiriens, Sénégalais, ...).

Elle a vécu 8 ans au Burkina Faso et 4 ans au Sénégal.

Elle a une formation en langues, en relations internationales et en audiovisuel.

3, 4 et 5 novembre 2021
Délai : 15 octobre
Inscription
Contact@sherpa-formation.com

À distance via Teams
Accessibilité aux personnes handicapées :
nous contacter au 01 5324 5373

Tarif 1 000 Euros HT

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES BURKINABES ET DES SENEGALAIS

PROGRAMME

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

- Nos expériences de travail avec les Burkinabés et les Sénégalais
- Nos perceptions croisées : le rôle des stéréotypes réciproques dans notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- La diversité entre pays et la diversité intra-nationale

Approche interactive, nuage de mots, video.

2 - Communiquer : les clés culturelles

- Les codes de communication : le Oui et le Non, la part d'implicite, les sujets tabous
- Les expressions et les déclinaisons du français.
- Les langues nationales L'importance des salutations
- Le non verbal. L'importance de l'apparence et du dress code. Le regard et le respect
- La gestion de l'espace interpersonnel et la gestuelle
- La reconnaissance sociale : Hiérarchie/ âge/fonction. Droit d'aînesse. Parenté à plaisanterie.
- Des rapports à l'argent très différent.
- Comprendre et intégrer les clés culturelles : points communs et différences.

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

3 - Collaborer en prenant en compte le contexte historique et social

- Structurer la communication à distance : email, téléphone, vidéo conférence et réseaux sociaux ; accès au numérique et connexion
- Partage et demande d'informations:
- L'oral et l'écrit ; comment combiner pour préserver la relation.
- Sociétés de l'oralité. Importance de la parole donnée.
- Rapports professionnels influencés par l'Histoire : définition des frontières ; esclavage ; colonisation ; Françafrique ; sentiment envers les institutions françaises
- La place de l'Islam dans l'entreprise : conséquences sur l'organisation du travail
- Vie privée et vie professionnelle : intérêt pour les événements personnels et familiaux

Des outils qui permettent d'expérimenter la communication.

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

4 - Manager et gérer les projets

- Organiser une réunion avec des Burkinabés / des Sénégalais
- La formation et les compétences de vos interlocuteurs
- Gérer une équipe, un projet : les outils de structuration ; la gestion du temps
- Influence de la précarité sociale et économique ; promotion canapé/sachet noir
- Pouvoir et délégation
- Le positionnement et les attentes vis-à-vis du leader, le statut et la compétence
- Gagner et entretenir la confiance de ses collaborateurs. Donner et recevoir du feedback.
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes.
- Gérer les situations conflictuelles
- Loi et règlement vs habitudes et traditions. La sécurité
- Les relations avec l'Administration ; la corruption.

Des outils 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 (clients ou fournisseurs)

- Acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable
- Marchandage. Anticiper la marge de négociation
- Palabre : Le temps passé à négocier donne du prix à l'objet de la négociation.
- Comprendre la conception burkinabè et sénégalaise des contrats et les utiliser à bon escient
- Savoir assurer la maîtrise des délais et de la qualité
- Construire la confiance ; la notion de respect

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

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