

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES CAMEROUNAIS

SHERPA FORMATION

Louis BELVAL et Serge FEYOU

8 et 9 novembre 2021 ; à distance



Participants

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

Prérequis : une première expérience professionnelle avec des Camerounais est préférable.

Objectif : Aptitudes et Compétences

Comprendre l'influence qu'exerce la culture de chacun, Camerounais 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 Camerounais.

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles : 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

- Un Camerounais qui a étudié et travaillé au Cameroun et en France
- et un Français qui a vécu et travaillé au Cameroun

Des connaissances opérationnelles, des conseils

Les outils : Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

Brainstorming, sondage, quizz, études de cas, mise en situation, 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 CAMEROUNAIS

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

Formateurs

Serge FEYOU de Happy est un formateur camerounais expérimenté au Cameroun et en France

Né et éduqué au Cameroun, il a commencé son parcours professionnel en France comme journaliste.

Au Cameroun, il a travaillé pour des organismes internationaux et des multinationales.

Il a fait partie de l'équipe dirigeante de Stratégies, le premier cabinet conseil en management, à travailler sur les problématiques liées à la diversité culturelle auprès des organismes internationaux et des entreprises multinationales. Il a poursuivi son parcours professionnel en entreprise (Chef Département Communication) et chez Nelson-Léo Burnett (Directeur Stratégie).

Il est également intervenu comme consultant, auprès de l'UNESCO (programme « An 2000 » sur la diversité culturelle)

Il est formateur et consultant en communication interculturelle, spécialisé sur l'Afrique subsaharienne.

Il est membre de Sietar France (Society for Intercultural Education Training and Research).

Diplômé en Sciences Politiques, il est formateur agréé du CICLOP (Centre Interculturel de Communication Langues et Orientation Pédagogique) de Paris.

Louis BELVAL a été expatrié au Cameroun de 2016 à 2018

Il y a assuré des formations et conférences interculturelles auprès d'un public de Français et de Camerounais.

Il est aujourd'hui expert interculturel, spécialiste des relations avec les pays d'Afrique francophone.

Il est membre fondateur du Club de l'Interculturalité.

8 et 9 novembre 2021
Inscription
Contact@sherpa-formation.com
Date limite : 22 octobre

*Accessibilité aux personnes handicapées :
nous contacter au 01 5324 5373*

Tarif : 1 000 Euros HT

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES CAMEROUNAIS

PROGRAMME

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

- Nos expériences de travail avec les Camerounais
- Les Français et les Camerounais : perceptions croisées : le rôle des stéréotypes dans notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- La diversité culturelle camerounaise

Approche interactive, nuage de mots, video.

2 - Communiquer : les clés culturelles

- Les codes de communication : le Oui et le Non, la part d'implicite, la préservation de la relation (Le style indirect) le langage imagé, les sujets tabous
- Le non verbal. L'importance de l'apparence. Les interactions. La gestion de l'espace interpersonnel. L'oral et l'écrit : comment combiner
- Comprendre et intégrer les clés culturelles camerounaises
- Allégeance relationnelle ou fonctionnelle
- La pyramide des besoins

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

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

- Structurer la communication à distance : email, téléphone, vidéo conférence et réseaux sociaux
- Partage et demande d'informations
- Histoire et géographie/ frontières : conséquences sur nos relations
- Les Français et les Camerounais : une relation ambiguë
- Tenir compte des mutations culturelles dans les métropoles

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 Camerounais
- Le positionnement et les attentes vis-à-vis du leader ; le statut
- Gagner et entretenir la confiance de ses collaborateurs.
- Donner et recevoir du feedback. Gérer les conflits en s'inspirant des mécanismes traditionnels de prévention et de résolution des conflits.
- Le rapport à l'argent, à la réussite, au prestige
- Religions, croyances et spiritualité. Le monde invisible
- Loi et règlement vs habitudes et traditions. La sécurité
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes
- Les relations avec l'Administration
- Gérer les projets : les outils de structuration ; la gestion du temps

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 camerounais (clients ou fournisseurs)

- Acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable
- Comprendre la conception camerounaise des contrats et les utiliser à bon escient
- Savoir assurer la maîtrise des délais et de la qualité
- Savoir établir et maintenir une relation commerciale harmonieuse et efficace
- Construire la confiance ; l'expression du respect

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

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