

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES CHILIENS

SHERPA FORMATION

Nathalie Mañodes et Didier Poupar

15 et 16 novembre 2021

Formation à distance



Participants

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

Objectif

Découvrir l'influence qu'exerce la culture de chacun, Chiliens et Français, sur ses perceptions, sa communication et son comportement

Comprendre les fondamentaux dans une perspective d'ensemble qui articule les aspects historiques, géographiques et culturels

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles et du management au Chili afin de dépasser les obstacles à la construction de relations d'affaires mutuellement profitables

Moyens

Cinq ateliers interactifs animés par 2 formateurs

- Une Chilienne qui vit et travaille en France
- Un Français qui a travaillé plus de 6 ans au Chili à la direction d'un groupe français et a fait ensuite de nombreuses missions de conseil

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 CHILIENS

Progression pédagogique

*La formation est organisée en cinq ateliers interactifs de 2 heures.
Chacun répond à un objectif particulier*

1. Faire le point sur notre collaboration avec les Chiliens et prendre conscience de l'impact de nos cultures
2. Apprendre à structurer la communication et la collaboration en intégrant les éléments de la culture chilienne et des codes de communication
3. Savoir construire la relation dans le contexte historique et socio-économique chilien
4. Expérimenter les outils de communication et co-construire des règles de fonctionnement pour optimiser le management et la gestion des projets avec les Chiliens
5. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial chilien (client ou fournisseur)

Formateurs

Nathalie Manodes est une formatrice chilienne qui vit en France

Elle a 6 ans d'expérience dans les Ressources Humaines au Chili, dans les secteurs public et privé (recrutement, intégration, préparation à la retraite)

Elle a une formation de psychologue et un Master en Ressources Humaines et Développement Organisationnel

Didier Poupar a plus de 6 ans d'expérience de management au Chili

Il a créé et développé une société : négociation avec les autorités de tutelle, recrutement et management d'équipe (250 salariés) négociations et relations avec les sous-traitants.

Après ces fonctions opérationnelles il est aujourd'hui consultant pour des institutions et pour des sociétés chiliennes

Il a fait des audits sur la sécurité des chantiers et réalisé un manuel de balisage .

15 et 16 novembre 2021

À distance via Teams

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

Inscription

Contact@sherpa-formation.com

Délai : 25 octobre

Tarif 1 000 Euros HT

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES CHILIENS

PROGRAMME

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

- Nos expériences de travail avec les Chiliens
- Les Français et les Chiliens, nos perceptions croisées et leur impact sur notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- Les disparités et inégalités régionales et sociales ; le poids de Santiago et du centralisme

Approche interactive, qui permet de prendre conscience du fonctionnement des équipes franco-chiliennes. Nuage de mots, sondages, quizz.

2 - Communiquer avec des Chiliens : les clés culturelles

- Les codes de communication : le Oui et le Non implicite
- Le discours et le raisonnement : analytique versus synthétique
- L'espagnol chilien
- Communiquer à distance
- Comprendre et intégrer les clés culturelles sous-jacentes à la communication
- La société chilienne: l'importance de la famille et de l'amitié

Des outils qui permettent d'illustrer les corrélations entre le contexte culturel et les comportements des Chiliens dans le travail. Mise en situation, Vidéos.

3 - Construire la relation avec des Chiliens

- L'importance de la relation versus la tâche
- Comment structurer, partager, vérifier, obtenir des informations
- Anticipation versus réactivité. La gestion du temps et le suivi
- La débrouillardise et la procédure
- Vie privée et vie professionnelle ; les réseaux
- La convivialité et la culture du football
- Le contexte politique et économique ; la bureaucratie et le centralisme

Des outils qui permettent d'illustrer les corrélations entre le contexte et les comportements des Chiliens dans le travail. Mise en situation, Vidéos

4 - Manager et gérer les projets avec des Chiliens

- Les styles de management au Chili et les attentes vis-à-vis du leader.
- L'implication et la confiance ; l'importance de la relation
- Organiser une réunion avec les Chiliens
- Le travail en équipe : Définition des objectifs, suivi d'avancement, points d'étape
- Savoir gérer l'émotionnel et les conflits
- La solidarité sociale de l'entreprise

Des outils (sondages, quiz) études de cas et mise en situation qui permettent d'appliquer les apprentissages aux cas des participants.

5 - Travailler avec des partenaires chiliens (clients ou fournisseurs)

- La négociation : rapport de force et rapport de force et stratégie
- Le contrat et sa mise en oeuvre
- Suivi et contrôle : avancement et qualité
- L'indispensable avocat

Des outils (sondages, quiz) études de cas et mise en situation qui permettent d'appliquer les apprentissages aux cas des participants.

Synthèse : Notre collaboration avec des Chiliens ; comment créer et maintenir la confiance. Plan d'action et axes de progrès