

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES OUZBEKS

SHERPA FORMATION

Catherine Poujol et Farkhad Yunusov

23, 26 et 30 novembre 2021

A distance

Participants

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

Prérequis : une première expérience professionnelle avec des Ouzbeks est préférable

Objectif : Aptitudes et Compétences

Découvrir l'influence qu'exerce la culture de chacun, Français et Ouzbeks, 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 avec des Ouzbeks, savoir créer et maintenir la relation, gérer un projet avec des Ouzbeks, acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

Moyens

Cinq ateliers interactifs animés par 2 formateurs

- Un Ouzbek qui a une longue expérience professionnelle dans un contexte français
- et une Française qui a vécu et travaillé en Ouzbekistan

Qui vous apportent des connaissances opérationnelles et 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 OUZBEKS

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 Ouzbeks à travers une cartographie des représentations réciproques 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 ouzbeks
3. Socialiser et mieux comprendre vos interlocuteurs en découvrant le contexte historique et politique de l'Ouzbékistan
4. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des Ouzbeks
5. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial ouzbek (client ou fournisseur)

Formateurs

Cette formation est animée par Catherine Pujol et Farkhad Yunusov

Catherine Pujol a vécu et travaillé en Ouzbekistan

Spécialiste de l'Asie centrale, elle a effectué son premier voyage en Ouzbékistan en septembre 1979 ; elle y a travaillé plusieurs années et s'y rend régulièrement depuis. Elle a une expérience de management d'équipe et de relations avec des partenaires ouzbeks.

Elle a animé des formations pour de grandes entreprises ainsi que pour des fonctionnaires du Ministère des Affaires étrangères et de l'Union Européenne,

Elle est professeur d'histoire et de civilisation de l'Asie centrale à l'Institut des Langues et civilisations orientales de Paris.

Farhod Yunusov est un formateur ouzbek qui travaille régulièrement avec des Français

Il anime régulièrement des formations et des rencontres pour des Français qui sont en relation professionnelle avec des Ouzbeks.

Entrepreneur chevronné, il travaille depuis plus de vingt ans dans le tourisme et pour différents projets de développement économique dans son pays. Parfaitement francophone, il est habitué des contacts avec les Européens et en particulier avec les Français. Il connaît bien la France où il s'est rendu plusieurs fois.

23, 26 et 30 novembre 2021

À distance via Teams

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

Inscription

Contact@sherpa-formation.com

Date limite pour l'inscription : 1er septembre

Tarif : 1 000 Euros HT

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES OUZBEKS

PROGRAMME

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

- Nos expériences de travail avec les Ouzbeks
- Les Français et les Ouzbeks perceptions croisées
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- L'Ouzbékistan : Diversité des populations. Impact sur les relations professionnelles

Approche interactive, brainstorming, sondages, etc.

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

- Les codes de communication : le oui et le non
- La langue, les expressions
- La communication non verbale, le sourire
- Structurer la communication à distance : email, téléphone, visioconférence et réseaux sociaux
- Les différences selon l'âge et les générations
- La société ouzbek. La famille. La religion. La place des femmes et des hommes
- Les conséquences dans un contexte professionnel

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

3 - Comprendre le contexte ouzbek pour socialiser

- Comment se présenter.
- Une société de réseaux. Les relations formelles et informelles
- Les sujets à aborder ; le rapport à l'argent. Les Toasts.
- Les occasions de socialiser
- La mémoire historique et le rapport au passé. Tamerlan versus Lénine.
- Les valeurs importantes pour les Ouzbeks ; les clés pour socialiser

Mise en situation quizz, vidéos qui permettent d'illustrer les corrélations entre le contexte et les comportements.

4- Manager avec des Ouzbeks et gérer les projets

- Les styles de management ; le positionnement et les attentes vis-à-vis du leader.
- L'entreprise : hiérarchie et management vertical, conséquences dans le travail
- Le rapport à la règle. Résolution de problème et pragmatisme
- Organiser une réunion (en face à face /à distance) avec des Ouzbeks
- Savoir donner et recevoir du feedback
- Gérer les relations avec les Administrations

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 ouzbeks (client ou fournisseur)

- Négocier et gérer les relations client-fournisseur : faire passer la relation avant les affaires, identifier le décideur
- Codes vestimentaires et posture
- Le jeu de la négociation : décoder les clés de comportement
- Assurer la maîtrise des délais et de la qualité : outils et solutions à mettre en œuvre
- Recevoir en France. Le rôle des cadeaux
- 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 Ouzbeks ; plan d'action et axes de progrès