

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES INDIENS

SHERPA FORMATION

Shobha Naidu et Jean-Charles Thuard

Les 2 et 3 décembre, à Paris



Participants

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

Prérequis : une première expérience de travail avec des Indiens.

Objectif

Découvrir l'influence qu'exerce la culture de chacun, Indiens 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 Indiens

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles en Inde : savoir créer et maintenir la relation, gérer un projet avec des Indiens, acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

Moyens

Deux journées de formation interactive animée par 2 formateurs

- Une Franco-Indienne
- Un Français qui a travaillé depuis plus de 10 ans en Inde à la direction d'un groupe français

Qui vous apportent des connaissances opérationnelles, des conseils

Les outils : Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

Des exercices collectifs et individuels

Brainstorming, sondage, quizz, jeu d'association, vidéos.

Une mise en pratique immédiate par des études de cas et simulations.

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 INDIENS

Progression pédagogique

La formation est organisée en deux journées

Chaque partie répond à un objectif particulier

1. Faire le point sur notre collaboration avec les Indiens 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 indienne et des codes de communication. Savoir construire la relation dans le contexte historique et socio-économique indien
3. Co-construire des règles de fonctionnement pour optimiser le management et la gestion des projets avec les Indiens
4. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial indien (client ou fournisseur)

Formateurs

Marie-Anne MIRABEAU PAQUIRY est une formatrice franco-indienne en management interculturel

Née en Inde, elle a étudié et travaillé en France

Formatrice en management interculturel, elle accompagne depuis 20 ans dirigeants et managers de grands groupes et de PME, dans l'internationalisation de leurs activités, en particulier avec l'Inde.

Jean-Charles Thuard a 17 ans d'expérience internationale dont 11 ans en Inde

Basé à Mumbai, responsable pays pour un groupe international, il couvrait en particulier Delhi et Chennai où étaient installées les filiales du groupe et certaines des usines locales. Il avait en charge la stratégie du développement et de la transformation de l'entreprise en Inde (6 000 salariés dont 1 000 commerciaux ; 10 usines)

Il a une expérience de management, de négociation et de relations avec les clients, les fournisseurs et les administrations indiennes. Il supervisait la relation avec un réseau de commerciaux, de distributeurs et détaillants.

Il a aussi été expatrié 3 ans à Singapour et 3 ans en Chine.

Les 2 et 3 décembre

Date limite pour l'inscription : 15 novembre

Inscription

Contact@sherpa-formation.com

Accessibilité aux personnes handicapées

Nous contacter au 01 5324 5373

**Tarif 1 350 Euros HT
déjeuners inclus**

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES INDIENS

PROGRAMME

Jour 1

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

- Nos expériences de travail avec les Indiens
- Les Français et les Indiens, nos perceptions croisées et leur impact sur notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- Les disparités et inégalités régionales et sociales ; les castes et les religions

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

2 - Communiquer avec des Indiens : les clés culturelles

- Les codes de communication : explicite versus implicite ; le Oui et le Non ; le silence
- Linéarité versus complexité et opacité
- La langue anglaise et les langues régionales
- Communiquer à distance
- Comprendre et intégrer les clés culturelles sous-jacentes à la communication
- La société indienne: traditionnel et modernité ; la classe moyenne
- 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
- Vie privée et vie professionnelle, un tout ; les sujets tabous ; les réseaux
- L'impact de l'Histoire de l'Inde ; le fédéralisme ; le nationalisme

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

Jour 2

3 - Gérer les projets avec des Indiens

- Le contexte politique et économique ; la bureaucratie et la corruption
- Les styles de management en Inde et les attentes vis-à-vis du leader.
- L'implication et la confiance ; l'importance de la relation
- La nécessité de « bétonner » les décisions
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes
- Organiser une réunion avec les Indiens
- Le travail en équipe : Définition des objectifs, suivi d'avancement, points d'étape
- Détection et gestion des conflits

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

4 - Travailler avec des partenaires indiens (clients ou fournisseurs)

- La négociation : rapport de force et 'win-win' ; le pragmatisme indien
- Le contrat versus la relation à long terme
- Confiance et patience ; la confidentialité
- Suivi et contrôle : avancement et qualité

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

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