

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES ALLEMANDS

SHERPA FORMATION

Silvia Didier et Vincent Montenero

18 et 19 novembre 2021

A Paris



Participants

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

Prérequis : une première expérience professionnelle avec des Allemands est préférable

Objectif : Aptitudes et compétences

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

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles. Les prendre en compte dans la relation professionnelle : travailler en équipe avec des Allemands, savoir créer et maintenir la relation, gérer un projet avec des Allemands, acquérir les clés pour un climat de coopération favorable

Moyens

Deux journées de formation interactive, animées par 2 formateurs

- Une allemande qui a une longue expérience professionnelle dans un contexte français
- et un Français qui a vécu et travaillé en Allemagne

Des connaissances opérationnelles, des conseils
Des outils de décodage et d'apprentissage.

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 ALLEMANDS

Progression pédagogique

La formation est organisée sur 2 jours

Objectifs

1. Faire le point sur nos expériences. Prendre conscience de l'impact de nos perceptions réciproques et de la culture sur nos comportements
2. Apprendre à structurer la communication et la collaboration en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication allemand. Travailler à distance et mieux comprendre le contexte historique, politique et social de l'Allemagne
3. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des collègues allemands
4. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial allemand (client ou fournisseur)

Formateurs

Cette formation est animée par Silvia Didier et Vincent Montenero

Silvia Didier est une formatrice allemande qui vit et travaille en France

Née et éduquée en Allemagne, elle a commencé sa carrière comme analyste marketing B-to-B pour travailler ensuite comme consultante en stratégie et manager de projets chez PriceWaterhouseCoppers à Munich.

En 2005, elle a créé, en France, une activité de conseil, formation et coaching interculturels. Elle a une solide expérience dans l'accompagnement et le coaching des expatriés et des équipes bi- ou multiculturelles.

Par ailleurs, elle est conférencière et professeure associée des universités à l'IAE Lyon – School of Management.

Elle possède un Master en management général et en management interculturel obtenus en France et en Allemagne, et elle est coach certifié.

Vincent Montenero est un Français qui a une grande expérience dans un groupe allemand

Il a occupé au sein d'un groupe allemand plusieurs fonctions opérationnelles et stratégiques, en particulier en tant que responsable « grands-comptes » gérant plusieurs clients allemands.

Il a accompagné plusieurs responsables et dirigeants, en tant que consultant et formateur, notamment au sein de sociétés franco-allemandes. Il anime des team-buildings multiculturels destinées à faciliter les relations entre les managers et les membres de leur équipe ou entre équipes différentes.

Il enseigne dans plusieurs écoles de commerce (Skema, Edhec, Institut Catholique de Lille).

Il possède un Master en management interculturel et un Doctorat en gestion.

Date : 18 et 19 novembre 2021

Date limite pour l'inscription : 29 octobre

Lieu : 5 rue du Helder 75009 Paris

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

Inscription

Contact@sherpa-formation.com

Tarif 1 350 Euros HT déjeuners compris

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES ALLEMANDS

PROGRAMME

JOUR 1

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

- Nos expériences de travail avec les Allemands
- Les Français et les Allemands, perceptions croisées : le rôle des stéréotypes dans notre collaboration
- Le lien entre Culture et comportements
- La diversité allemande : Nord et Sud/Est et Ouest. Impact sur les relations professionnelles

Approche interactive, nuage des mots, sondages, quizz, etc.

2 - Communiquer avec des Allemands ; les clés culturelles et le contexte allemand

- Les codes de communication en Allemagne : explicite versus implicite
- Les sujets tabous
- La communication non verbale
- Les spécificités de la langue allemande et leur impact sur la communication
- Comprendre et intégrer les clés culturelles sous-jacentes à la communication : Protestantisme, Formalisme, Pragmatisme, Consensus
- Organiser le travail à distance : email, téléphone, vidéoconférence, réseaux sociaux
- La communication écrite
- Partage et demande d'informations
- L'Allemagne dans le temps : le poids de l'Histoire dans la société allemande et dans nos relations actuelles
- Le cadre politique et juridique. Un état fédéral décentralisé ; l'impact dans les affaires
- La société allemande et ses évolutions. L'impact sur les comportements professionnels

Les apports théoriques sont combinés avec des outils interactifs (mise en situation, vidéos) qui permettent d'illustrer les corrélations entre le contexte culturel et les comportements et d'expérimenter la communication.

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

JOUR 2

3 - Manager et gérer les projets avec des Allemands

- Les styles de management en Allemagne ; le positionnement et les attentes vis-à-vis du "leader"
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes : impact sur la gestion des projets
- Manager les projets : les outils de structuration ; la gestion du temps ; comment se dire les choses
- Donner et recevoir du feedback. Gérer les situations conflictuelles
- Organiser une réunion avec des collègues allemands

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

Mises en situation : délégation et suivi de tâches à distance. Résolution de problème.

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

- Une négociation efficace : créer la confiance
- Acquérir les clés pour un climat de coopération favorable
- Comprendre la conception allemande des contrats et les utiliser à bon escient
- Savoir assurer la maîtrise des délais et de la qualité

Outils interactifs et mini études de cas pour appliquer les apprentissages aux cas concrets.

Mise en situation : gestion d'un problème avec un client/ fournisseur

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