

5 rue du Helder
75009 Paris

SHERPA FORMATION

Tel 01 5324 5373

Fax 01 5324 5339

Siret 522 915 00015

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES SUD AFRICAINS



**Une formation animée par
Frédéric MALET et Philip SCHEINER
12 et 13 mai ; 17 et 18 novembre 2022**

PARTICIPATION

Cette formation s'adresse à des cadres et dirigeants qui communiquent, négocient et travaillent avec des Sud Africains

Prérequis: une première expérience de travail avec les Sud-Africains est préférable

OBJECTIFS

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

Connaître les spécificités sud africaines dans la conception de l'entreprise, de la négociation et du management

Améliorer notre analyse de nos expériences, en particulier grâce à la comparaison entre les perspectives d'un Sud Africain et d'un Français, qui nous expliqueront la logique du comportement de nos interlocuteurs

Savoir utiliser efficacement ces connaissances pour communiquer plus efficacement, adapter notre style de négociation et résoudre les difficultés dans nos partenariats.

Les intégrer dans notre stratégie en Afrique du Sud

MOYENS

Deux journées avec deux formateurs, un Sud Africain et un Français qui a vécu et travaillé plusieurs années en Afrique du Sud

Des connaissances opérationnelles, 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

Progression pédagogique

La formation est organisée en deux journées
Chacune répond à un objectif particulier

1. Prendre conscience des enjeux de collaboration avec les Sud Africains
2. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel sud –africain et des codes de communication. Travailler à distance. Mieux comprendre les interlocuteurs en découvrant le contexte historique, politique et social
3. Co-construire des règles de fonctionnement pour manager et optimiser la gestion des projets avec les Sud-Africains
4. Savoir établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial (client ou fournisseur)

Cette formation est animée par Frédéric MALET et Philip SCHEINER

Frédéric MALET a vécu et travaillé en Afrique du Sud

De 2015 à 2017, il a expatrié au Cap avec la responsabilité financière de 4 usines ; il a beaucoup voyagé entre les différents sites. Il manageait une équipe sud-africaine directement et à distance.

Il avait aussi en charge les relations avec les banques sud-africaines.

Philip SCHEINER est un formateur sud-africain qui vit en France

Il conçoit et anime des formations sur l'Afrique du Sud dans différentes Ecoles et Chambres de Commerce et pour des entreprises

Diplômé en économie de l'Université du Cap, il a été formateur au CELSA-Université Paris Sorbonne et à l'ESCP-EAP. Il était responsable des relations internationales du CELSA

12 et 13 mai ; 17 et 18 novembre 2022

Inscription

Contact@sherpa-formation.com

Date limite : 29 avril

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

Tarif 1 350 Euros HT

Déjeuners compris

5 rue du Helder
75009 Paris

Téléphone : 01 53 24 53 73

Télécopie : 01 53 24 53 39

SHERPA FORMATION

COMMUNIQUER AVEC DES SUD AFRICAINS

Recenser et expliciter les questions	Faire le point sur nos expériences : points positifs et difficultés	L'Afrique du Sud dans l'espace et dans le temps
Connaître L'Afrique du sud	Appréhender les perceptions réciproques des Français et des Sud Africains	Immensité et diversité. Les régions Evènements clés de l'Histoire Les ethnies, les langues et les religions La vie politique: les conséquences de l'élection de Cyril Ramaphosa Les grands débats actuels

Les différences dans la communication

Comprendre les Sud Africains	Les codes de politesse Les sujets tabous Gestion du temps et rythme journalier Tenue vestimentaire Un mix entre culture africaine, influences britannique et américaine
	Communiquer et travailler à distance <i>Travail à partir des expériences des participants</i>

Une société multiraciale encore cloisonnée mais en pleine évolution

Vidéos

L'identification à l'ethnie et à la couleur de la peau

Le mode de vie des communautés noires : le township, une seconde ville héritage de l'apartheid, un univers unique au monde

La musique, le football et les églises africaines

Le mode de vie des communautés blanches; les traditions afrikaners et anglophones

La banlieue blanche et l'habitat, un niveau de vie très élevé

La passion pour le rugby et le cricket

La peur de l'avenir

Les métis et les Indiens: leur place dans la société

Ce qui unit les Sud-africains: le sport, les symboles nationaux, les fêtes

TRAVAILLER AVEC DES SUD AFRICAINS

**Le management
des entreprises**

L'économie sud-africaine

L'économie informelle
Les principales entreprises
Vos partenaires

**Comprendre
le processus
de prise de décision**

Management et Culture d'entreprise

Les différents profils de managers
Le profil des managers
Ressources humaines: marché de l'emploi et formation
Relations hiérarchiques
Organisation et conduite des réunions
Le management par l'Ubuntu

**De la négociation
d'un contrat**

Les spécificités de la fonction publique

Négociateur

Travail à partir des expériences des participants

La prise de décision.
L'oral et l'écrit
La gestion du temps
La relation client-fournisseur dans la mise en œuvre du contrat

à sa mise en œuvre

Gérer son relationnel avec les partenaires sud-africains

Le style de communication qui marche
(illustré par des séquences vidéo)
L'entreprise citoyenne et le projet de société sud-africaine.

Synthèse: comment établir des relations à long terme