

# NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES JAPONAIS

SHERPA Formation



**Yasushi KISHIKAWA et Jean-Jacques LE GOFF**

**10 et 11 février 2022 à Paris**

## PARTICIPANTS

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

Prérequis : une première expérience professionnelle avec des Japonais est préférable

## OBJECTIF

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

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles au Japon.

Le prendre en compte dans la relation professionnelle : décoder le Oui et le Non, travailler en équipe avec des Japonais, savoir créer et maintenir la relation, gérer un projet avec des Japonais, acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

## MOYENS

Une session de deux journées avec deux formateurs, un Japonais et un Français qui a vécu et travaillé au Japon, dans des fonctions de Direction.

Des connaissances opérationnelles, des conseils.

Une pédagogie interactive.

**Les outils : Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation**

Brainstorming, sondage, quizz, 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

## **SHERPA Formation**

**Cette formation est animée par  
Yasushi KISHIKAWA et Jean-Jacques LE GOFF**

### **Yasushi KISHIKAWA est un formateur japonais qui vit et travaille en France**

Il a une double carrière dans le public et le privé, au Japon et en France

Après 8 ans d'expériences en tant que collaborateur d'élus et responsable financier d'une grande ville de la région d'Osaka, il a travaillé, pendant 9 ans, dans des entreprises japonaises en France.

Il a donné un cours à l'Université Pierre Mendès-France de Grenoble sur les comparaisons entre les civilisations française et japonaise.

Il est actuellement formateur et consultant en management spécialisé dans les relations franco-japonaises.

### **Jean-Jacques LE GOFF a vécu et travaillé 5 ans au Japon, pour Renault Nissan**

Il a effectué une grande partie de sa carrière à des postes de responsabilité dans plusieurs multinationales

Pendant 5 ans à Tokyo, il a fait partie de l'équipe de Carlos Ghosn, comme Senior Vice-Président de NISSAN en charge du secteur Sales & Marketing.

Depuis 2009, il anime des formations interculturelles

Il conseille des entreprises dans le secteur du management interculturel, et il enseigne dans plusieurs MBA à Paris, Rio et Tokyo. A Paris, il coordonne le Marketing International pour le MBA du CELSA-La Sorbonne, et enseigne à Dauphine, EDHEC et Centrale.

Il est consultant pour des sociétés japonaises.

**10 et 11 février 2022  
5 rue du Helder 75009 Paris**

**Inscription  
Contact@sherpa-formation.com  
Délai : 2 novembre**

**Tarif  
1 350 Euros - Déjeuners compris**

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

# PREMIER JOUR

## L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL ET LA COMMUNICATION

### Recenser et expliciter les questions

Faire le point sur nos expériences à l'international et en particulier avec des Japonais  
Points positifs et difficultés

Appréhender nos perceptions réciproques

### Comprendre la société japonaise

#### Les repères géographiques et historiques qui influent sur les valeurs et les comportements

Données de base : le Japon dans l'espace et dans le temps  
Leur impact aujourd'hui

#### Les valeurs fondamentales pour vos partenaires

Harmonie/vérité; Honne/Tatema, Giri, Gaman

La Face

Uchi/Soto, intérieur/ extérieur

La famille, la hiérarchie et le groupe, la loyauté

Vidéo

Les religions, croyances et tabous



### Savoir Communiquer

*Vidéos, études de cas et mises en situation*

S'adapter au contexte: « kuuki wo yomu », savoir lire l'ambiance

Le verbal et le non-verbal. La parole et le silence

La clarté, la précision/ l'ambiguïté, le flou

Le Oui et le Non

La distance, le regard

L'écrit et l'oral; l'influence des idéogrammes

L'anglais des Japonais

Les codes de conduite, la ponctualité, le formel et l'informel

Vie privée et vie professionnelle

#### Vidéo

Les comportements qui peuvent mettre les Japonais mal à l'aise

### Communiquer et travailler à distance

Email, téléphone, téléconférence et réseaux sociaux.

# DEUXIEME JOUR

## S'ADAPTER AUX SPÉCIFICITÉS DU MANAGEMENT JAPONAIS

### L'histoire économique du Japon et son empreinte

Les évolutions des zaibatsu

### Les spécificités culturelles du management

*Vidéos, études de cas et mises en situation*

Les relations avec les supérieurs hiérarchiques, collègues et subordonnés

L'attitude par rapport à l'autorité

Délégation, autonomie; la notion de responsabilité

La gestion des ressources humaines :  
recrutement, motivation, évaluation, critique

Le travail en équipe et l'individualisme

La gestion de projet: priorisation et détails

Délais et gestion du temps

La gestion des conflits

La communication interne

Les relations entre hommes et femmes dans l'entreprise

Un bon manager du point de vue japonais

**Vidéo**

### Négociation et relation contractuelle

*Vidéos, études de cas et mises en situation*

Les réunions et la prise de décision

Le nemawashi et le ringi

La notion de contrat ( écrit/oral )

Le règlement des litiges

Qualité et conformité au contrat

*Mise en situation*

*Etude de cas*



### Synthèse

### Savoir créer et pérenniser le partenariat avec un Japonais

La notion de confiance