

# NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES RUSSES

SHERPA FORMATION

Xavier Levesque et Olga Pashchenko

16 et 17 mars 2022

A distance



## Participants

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

Prérequis : une première expérience professionnelle avec des Russes

## Objectif

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

Comprendre les fondamentaux dans une perspective d'ensemble qui articule les aspects historiques, géographiques et culturels.

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles en Russie afin de dépasser les obstacles à la construction de relations d'affaires mutuellement profitables.

## Moyens

Cinq ateliers interactifs animés par 2 formateurs

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

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 RUSSES

## 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 Russes à travers une cartographie des représentations réciproques (France-Russie) 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 russe
3. Socialiser et mieux comprendre vos interlocuteurs en découvrant le contexte historique et politique de la Russie
4. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des Russes
5. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial russe (client ou fournisseur)

## Formateurs

**Cette formation est animée par Xavier Levesque et Olga Pashchenko.**

**Xavier Levesque a vécu et travaillé plus de 5 ans en Russie**

Il a une large expérience : recrutement, formation et coaching d'une équipe ; management de projet ; négociation et gestion de partenariat

Précédemment il a été expatrié au Brésil, en Iran et à Taïwan.

Diplômé ingénieur ENSTA, il a commencé à étudier la langue russe (niveau débutant)

**Olga Pashchenko est une formatrice russe qui vit et travaille en France depuis 13 ans**

Née à Moscou, elle a étudié et a travaillé en Russie et en France.

Elle anime régulièrement des formations pour des Français qui sont en relation professionnelle avec des Russes.

Formatrice, professeur et traductrice, elle donne des cours de langue et civilisation russe dans le cadre universitaire (Assas et Sorbonne), d'entreprise (INSEE) et associatif.

Elle est diplômée de l'Université d'Etat de Moscou (maîtrise en géographie) et de l'Ecole de Hautes Etudes en Sciences Sociales (maîtrise en sociologie).

**16 et 17 mars 2022**

*Date limite pour l'inscription : 14 février 2022*

**À distance via Teams**

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

**Inscription**

**Contact@sherpa-formation.com**

**Tarif 1 000 Euros HT**

# NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES RUSSES

## PROGRAMME

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

- Nos expériences de travail avec les Russes
- Les Français et les Russes, perceptions croisées : le rôle des stéréotypes dans notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- La Russie dans l'Espace : immensité et diversité des territoires et des populations. Impact sur les relations professionnelles
- Les clés culturelles de « l'âme russe », un empire oriental

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

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

- Les codes de communication : le oui et le non, la part d'implicite et de sincérité
- La langue, les expressions
- Structurer la communication à distance : email, téléphone, visioconférence et réseaux sociaux
- La société russe : conséquences dans un contexte professionnel
- La place des femmes et des hommes, les trois niveaux du relationnel

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

### 3 - Comprendre le contexte russe pour socialiser

- Les relations formelles et informelles : la place de l'étranger
- Les sujets à aborder : la mémoire historique et le rapport au passé
- Les occasions de socialiser, l'humour et l'alcool
- Les valeurs importantes pour les Russes ; les clés pour socialiser

*Des outils interactifs (sondage, quizz, vidéos) qui permettent d'illustrer les corrélations entre le contexte et les comportements.*

### 4- Manager avec des Russes et gérer les projets

- Les styles de management en Russie ; le positionnement et les attentes vis-à-vis du leader.
- L'entreprise russe : hiérarchie et management vertical, conséquences dans le travail
- Le rapport à la règle, résolution de problème et dissimulation
- Organiser une réunion ( en face à face /à distance ) avec des Russes
- Savoir donner et recevoir du feedback
- Gérer les relations avec les Administrations : le pouvoir d'influence des autorités, l'utilité des « relais »
- Assurer la maîtrise des délais et de la qualité : outils et solutions à mettre en œuvre

*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 russes ( client ou fournisseur)

- L'image du made in France
- Codes vestimentaires et posture, l'importance du paraître et de la réussite matérielle
- Négocier et gérer les relations client-fournisseur : faire passer la relation avant les affaires, identifier le décideur
- Le jeu de la négociation : décoder les clés de comportement
- Comprendre la conception russe des contrats et les utiliser à bon escient, valeurs relatives de la signature et de la parole
- Les clés de fonctionnement d'une entreprise russe, 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 Russes ; plan d'action et axes de progrès**