

NEGOCIER ET TRAVAILLER DANS UN CONTEXTE MULTICULTUREL

SHERPA FORMATION

Luz Berrocal et Aubin Maleville

6 et 7 décembre 2021

A distance



Participants

Cette formation s'adresse aux cadres et dirigeants qui communiquent, négocient et travaillent avec des partenaires de différentes cultures.

Prérequis : une première expérience professionnelle internationale est préférable, mais pas obligatoire

Objectifs : Aptitudes et Compétences

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

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles.

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

Les formateurs

Cinq ateliers interactifs animés par 2 formateurs

- Un Français qui a une longue expérience professionnelle dans un contexte international (Europe, Amérique Latine, Asie)
- et une Mexicaine expérimentée en particulier en France et dans des groupes américains

Qui vous apportent des connaissances opérationnelles, des conseils.

Les outils : méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

Brainstorming, sondage, quizz, études de cas, mise en situation, jeu d'association, vidéos

Des exercices collectifs et individuels
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 DANS UN CONTEXTE MULTICULTUREL

Progression pédagogique

*La formation est organisée en cinq ateliers interactifs de 2 heures
Chacun répond à un objectif particulier*

1. Faire le point sur nos expériences et prendre conscience de l'impact de nos cultures dans la collaboration
2. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication
3. Mieux collaborer en particulier à distance et comprendre vos interlocuteurs en découvrant leur contexte historique, politique et social
4. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet
5. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial (distributeur, client, fournisseur, ...)

Formateurs

Cette formation est animée par Luz Berrocal et Aubin Maleville

Luz Berrocal est une formatrice mexicaine qui vit et travaille en France.

Elle a 15 ans d'expérience dans des groupes internationaux, au Mexique et en France, sur des postes managériaux à dimension commerciale et financière.

Elle est membre du COMFEI (Coopération binationale entre le Mexique et la France en matière d'entrepreneuriat et d'innovation dans des secteurs stratégiques) ; elle accompagne des entreprises qui souhaitent développer leurs affaires entre les 2 pays.

Coach certifiée HEC, elle accompagne des expatriés en France pour les aider dans leur intégration en travaillant sur différentes problématiques telles que la confiance en soi ou le développement du leadership dans un nouvel environnement.

Elle intervient en français, anglais et espagnol.

Aubin MALEVILLE est un formateur interculturel avec un grande expérience internationale

Depuis 2014, il aide les entreprises à améliorer la performance de leurs équipes à l'international, tant avec des partenaires commerciaux qu'avec leurs collègues dans différentes filiales.

Il a occupé des fonctions de management et de gestion de projet, d'abord en lien avec l'Amérique latine puis dans différents pays européens et en Asie où il a été expatrié de 2007 à 2012 basé à Shanghai.

Diplômé de l'Ecole Centrale Paris et de l'ETSEIB Barcelona, il a une formation d'ingénieur généraliste.

Il anime des formations en français, en anglais et en espagnol. Il a également un niveau avancé en chinois.

Il intervient régulièrement dans les écoles ingénieurs sur les thèmes de l'interculturel et du management.

6 et 7 décembre 2021

Inscription

Contact@sherpa-formation.com

Date limite : 20 novembre

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

Tarif : 1 000 Euros HT

NEGOCIER ET TRAVAILLER DANS UN CONTEXTE MULTICULTUREL

PROGRAMME

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

- Nos expériences de travail dans un contexte multiculturel
- Nos perceptions croisées : le rôle des stéréotypes
- L'impact des cultures sur nos comportements
- Les diversités : nationale, régionale, sociale, ...

Approche interactive, brainstorming, sondages, vidéo.

2 - Communiquer en prenant en compte la culture

- Le Oui et le Non, la part d'implicite, le silence, le non verbal.
- Les codes de politesse. Les marques du statut et le rapport à l'argent
- Intégrer les clés culturelles : Face/ honneur, vérité versus harmonie, religion, castes.
- Rationalité et intuition, analytique versus synthétique
- L'importance de la relation versus la tâche et la règle
- Les spécificités linguistiques et leur impact sur la communication
- Les évolutions sociales et leurs conséquences dans le contexte professionnel.

Les apports théoriques sont combinés avec des outils interactifs (sondage, quizz, vidéos) qui permettent d'illustrer les corrélations entre les clés culturelles et les comportements.

3 - Comprendre le contexte pour mieux travailler ensemble

- Optimiser la communication à distance : email, téléphone, vidéoconférence, réseaux sociaux (Telegram, WeChat, WhatsApp)
- Comment structurer, partager, vérifier, obtenir des informations
- Anticipation versus réactivité. La gestion du temps et le suivi
- Vie privée et vie professionnelle; la place du travail dans la vie. Les sujets tabous
- Le poids de l'Histoire dans nos relations actuelles.
- Le cadre politique, économique et juridique.
- Le rapport à la Loi, les réseaux et les conséquences sur nos contrats

Des outils (sondages, mini cas, jeux d'association, quiz) qui permettent d'expérimenter la communication. Mises en situation : réunions par téléphone, envoi d'emails.

4 - Manager et gérer les projets

- Les différents styles de management ; le positionnement et les attentes vis-à-vis du leader.
- La prise de décision : hiérarchie et consensus
- Le lien hiérarchique et le lien fonctionnel vertical. L'implication et la confiance
- Organiser une réunion : que faire avant, pendant et après
- Donner et recevoir du feedback.
- Gérer les projets : les outils de structuration ; la gestion du temps
- Les modes de raisonnement et de résolutions des difficultés et problèmes
- Loi et règlement vs habitudes et traditions

Des outils (sondages, nuage de mots, 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.

5 - Travailler avec des partenaires (clients ou fournisseurs)

- Le contrat écrit versus la relation à long terme
- Les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable : rapport de force ou 'win-win' ?
- Travailler avec un interprète
- Construire la confiance ; la notion de respect
- Savoir assurer la maîtrise des délais et de la qualité
- Maîtriser la propriété intellectuelle

Mise en situation et études de cas pour appliquer les apprentissages.

- Synthèse : Notre collaboration ; plan d'action et axes de progrès