NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES MEXICAINS

SHERPA FORMATION

Luz Berrocal et Marc Doucet

27 et 28 juin 2022
A distance

Participants

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

Prérequis : une première expérience professionnelle avec des Mexicains est préférable, mais pas obligatoire

Objectifs : Aptitudes et Compétences

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

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles au Mexique. Le prendre en compte dans la relation professionnelle : décoder le Oui et le Non, travailler en équipe avec des Mexicains, 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

- Une Mexicaine qui vit et travaille en France, avec une grande expérience internationale
- et un Français qui a vécu et travaillé au Mexique, à la direction d'une société française

Qui vous apportent 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.

Sherpa Formation
contact@sherpa-formation.com
5 rue du Helder, 75009 Paris
01-5324 5373

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES MEXICAINS

Progression pédagogique

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

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

Formateurs

Cette formation est animée par Luz Berrocal et Marc Doucet

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

Elle accompagne des entreprises dans le cadre du COMFEI (coopération entre le Mexique et la France en matière d'entreprenariat 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.

Elle intervient en anglais, espagnol et français.

Marc Doucet est un Franco-Mexicain qui a vécu et travaillé plus de 20 ans au Mexique

Né au Mexique, il a fait ses études en France. Il a ensuite mené sa carrière entre la France et le Mexique en tant que cadre dirigeant dans un grand groupe international..

Il a occupé des fonctions très variées, telles que le développement commercial, la direction de grands projets d'infrastructure, la direction d'usine et la direction pays.

Il a une formation Ingénieur Arts et Métiers et un MBA INSEAD.

27 et 28 juin 2022
À distance via Teams

Inscription
Contact@sherpa-formation.com
Date limite pour l'inscription : 10 juin
Accessibilité aux personnes handicapées :
nous contacter au 01 5324 5373

Tarif : 1 000 Euros HT

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES MEXICAINS

PROGRAMME

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

- Nos expériences de travail avec les Mexicains
- Les Français et les Mexicains : nos perceptions croisées et leur impact sur notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- Le Mexique : diversité des territoires et des populations. Les 3 grandes régions
- Impact sur les relations professionnelles

Approche interactive, nuage de mots, sondages, vidéo.

2 - Communiquer avec des Mexicains

- L'incapacité à dire Non. Comment interpréter les 'non-dits ' et le silence
- L'évitement du conflit. Conformisme ou passivité ?
- La culture de l'oralité. L'apparence et le protocole
- La société mexicaine et ses évolutions.
- Les 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 mexicain pour mieux travailler à distance

- Optimiser la communication à distance : email, téléphone, vidéoconférence, réseaux sociaux
- Comment structurer, partager, vérifier, obtenir des informations
- Les sujets tabous
- Le Mexique dans le temps : impact sur la diversité, les valeurs et les codes sociaux
- Les conséquences de la proximité des USA

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

- Organiser une réunion en face à face / à distance avec des Mexicains
- Les styles de management au Mexique ; 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
- Donner et recevoir du feedback. Gérer les situations conflictuelles
- Gérer les projets à distance : les outils de structuration ; la gestion du temps

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 mexicains (clients ou fournisseurs)

- Savoir établir et maintenir une relation commerciale chaleureuse et efficace; construire des relations de confiance
- Expliciter et faire respecter des engagements
- Engager et responsabiliser les partenaires dans un esprit de co-construction et de co-décision
- Savoir assurer la maîtrise des délais et de la qualité
- Acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

Outils interactifs et mini études de cas pour appliquer les apprentissages aux cas concrets.
Mise en situation : gestion d'un problème avec un fournisseur

- **Synthèse** : **Notre collaboration avec des Mexicains ; plan d'action et axes de progrès**