

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES SINGAPOURIENS

SHERPA FORMATION

Jordan MELIC et Ludovic ODIER

14, 15 et 16 juin

A distance



Participants

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

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

Objectifs : Aptitudes et Compétences

Comprendre l'influence qu'exerce la culture de chacun, Singapouriens et Français, 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 : décoder le Oui et le Non, travailler en équipe avec des Singapouriens, savoir créer et maintenir la relation, gérer un projet avec des Singapouriens, acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

Les formateurs

Cinq ateliers interactifs animés par 2 formateurs

- Un Singapourien qui a une longue expérience professionnelle dans les 2 contextes
- et un Français qui a vécu et travaillé plus de 10 ans à Singapour

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.

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES SINGAPOURIENS

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 avec les Singapouriens. L'unité et la diversité
2. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication indonésiens
3. Mieux collaborer en face à face et à distance et comprendre vos interlocuteurs en découvrant le contexte historique, politique et social de Singapour
4. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des collaborateurs singapouriens.
5. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial (client ou fournisseur)

Formateurs

Cette formation est animée par Jordan MELIC et Ludovic ODIER

Jordan MELIC est un formateur singapourien qui vit et travaille en France

Singapourien d'origine indienne et chinoise, il a vécu et travaillé entre autres, en France et à Singapour. Il est un professionnel de la communication professionnelle avec une longue expérience

Passionné par le service à la collectivité, il est un animateur expérimenté d'espaces qui valorisent l'expérience et la contribution de chacun à des objectifs communs

il est l'auteur d'*Un arbre pour nous emmener au ciel*, une œuvre de réalisme magique qui retrace l'histoire des Chinois dans l'Archipel malais. Ses écrits de fiction et de non-fiction ont été publiés dans diverses publications, dont le magazine international *Esquire* et *The Birthday Book*, un recueil d'essais de leaders d'opinion de Singapour.

Ludovic ODIER est un Français qui a longtemps vécu et travaillé à Singapour

Il a plus de 20 ans d'expérience professionnelle en Asie du Sud-est et en particulier à Singapour : recrutement, management, relations avec des partenaires locaux. Il a géré des projets complexes.

Il a été nommé 'Best French Entrepreneur of the year' à Singapour en 2004 pour la création et le management de OIA (OutdoorInAsia)

Il est diplômé de l'ESSEC

14, 15 et 16 juin 2022

Date limite pour l'inscription : 20 mai

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 SINGAPOURIENS

PROGRAMME

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

- Nos expériences de travail avec les Singapouriens
- Les Français et les Singapouriens, perceptions croisées : le rôle des stéréotypes dans notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- L'Indonésie : unité et diversité Impact sur les relations professionnelles

Approche interactive, nuage de mots, sondages, vidéo.

2 - Communiquer avec des Singapouriens

- Les codes de communication : le Oui et le Non, la part d'implicite , le savoir vivre
- Comprendre et intégrer les clés culturelles sous-jacentes à la communication
- La multiplicité des langues
- Le Singlish et son impact sur la communication : la brièveté, le souci d'efficacité
- Les valeurs communes pour établir une vraie communication : le consensus, l'initiative, l'entraide. L'expression du respect
- La société singapourienne et ses évolutions. La religion et les rites de la vie
- La place de la femme. 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.

Mises en situation

3 - Comprendre le contexte singapourien pour mieux travailler ensemble

- Optimiser la communication à distance : email, téléphone, vidéoconférence, réseaux sociaux
- Comprendre la dynamique d'une réunion de travail : la pluralité culturelle, le rôle des femmes, la relation aux "seniors"
- Connaitre nos interlocuteurs, à la lumière de l'Histoire du pays
- Le pays le plus "ouvert" au monde
- La place de Singapour dans la région et les conséquences pour les relations professionnelles

Des outils (sondages, mini cas, jeux d'association, quiz) qui permettent d'expérimenter la communication.

4 - Manager et gérer les projets

- Qu'est-ce qu'un « bon patron » pour un Singapourien ?
- La gestion des ressources humaines. Les facteurs de motivation.
- La problématique des "talents étrangers"
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes
- Donner et recevoir du feedback. Gérer les situations conflictuelles
- Gérer les projets : les outils de structuration ; la gestion du temps
- L'importance d'une attitude ouverte et d'une atmosphère conviviale

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. Résolution de problème.

5 - Travailler avec des partenaires singapouriens (clients ou fournisseurs)

- Savoir établir et maintenir une relation commerciale harmonieuse et efficace.
- Savoir poser les bonnes questions. Être précis dans l'élaboration des contrats
- La conception singapourienne des contacts (hiérarchie, pouvoir et gestion du temps).
- Construire des relations de confiance.
- Relations sociales et relations d'affaires. Les intermédiaires et les cadeaux
- Savoir assurer la maîtrise des délais et de la qualité
- Acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

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

Synthèse : Notre collaboration avec des Singapouriens ; plan d'action et axes de progrès