NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES BRITANNIQUES

SHERPA FORMATION

Peter Hammett et Yolène Renou

Les 30 et 31 mars à Paris

Participants

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

Prérequis : une première expérience professionnelle avec des Britanniques est préférable

Objectifs : Aptitudes et Compétences

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

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles en GB.

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

Les formateurs

Deux journées interactives animées par 2 formateurs

- Un Britannique qui a une longue expérience professionnelle dans un contexte français
- et une Française qui travaille avec des Britanniques depuis 2013

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

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

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES BRITANNIQUES

Progression pédagogique

La formation est organisée en 4 parties

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 Britanniques
2. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication britanniques. Comprendre vos interlocuteurs en découvrant le contexte historique, politique et économique britannique ; mieux collaborer à distance
3. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour travailler en équipe ou gérer un projet avec des Britanniques
4. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial britannique (client ou fournisseur)

Formateurs

Cette formation est animée par Peter Hammett et Yolène Renou

Peter Hammett est un formateur britannique qui vit et travaille en France

Depuis 2017, il est formateur en entreprise.

Il a occupé des postes à caractère financier en France dans des sociétés britanniques, américaines et françaises. Il a été intermédiaire pour un groupe britannique qui a acheté deux sociétés françaises. Il a également été entrepreneur dans le domaine de la haute technologie.

Licencié en Mathématiques, il a un diplôme de Chartered Accountant et un certificat CELTA (enseignement d'anglais aux adultes)

Yolène Renou travaille avec des Britanniques depuis 2013

Elle a occupé des fonctions managériales et de gestion de projet, notamment comme Head of Risk and Cost Control. Elle est aujourd'hui Contract Manager. Son expérience lui confère une double compétence de négociation achat/vente.

Passionnée par les échanges dans un environnement multiculturel, elle est pilote stratégique d'un stage intra entreprise au sein du groupe EDF sur les thématiques de négociations en milieu interculturel.

Elle est titulaire d'un DEA Contrôle de Gestion et d'un Master en Sociologie du Travail de Sciences Po Paris.

30 et 31 mars 2023
Date limite : 13 mars

Inscription
contact@sherpa-formation.com

5 rue du Helder 75009 Paris
Accessibilité aux personnes handicapées : nous contacter au 01 5324 5373

Tarif : 1 400 Euros HT
Déjeuners compris

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES BRITANNIQUES

PROGRAMME

1 - L'impact de la culture sur nos modes de collaboration

- Nos expériences de travail avec les Britanniques
- Les Français et les Britanniques, perceptions croisées et stéréotypes
- Le rôle de la culture dans nos comportements.
- Unité et diversité britannique

Approche interactive, nuage de mots, sondages, vidéo.

2 - Communiquer avec des Britanniques : les clés culturelles

- La communication indirecte : le Oui et le Non, l'understatement. L'humour
- Les spécificités de la langue de Shakespeare et leur impact : les codes induits
- La communication non verbale, la distance
- Vie privée et vie professionnelle ; sujets tabous
- Optimiser la communication à distance : email, téléphone, vidéoconférence, réseaux sociaux
- Comment combiner l'écrit et l'oral
- Le poids de l'Histoire dans nos relations actuelles
- Le cadre politique et juridique : des institutions différentes pour des lois similaires
- La société britannique et ses évolutions. L'analyse de l'impact du Brexit

Les apports théoriques sont combinés avec des outils interactifs (quizz, vidéos, mise en situation) qui permettent d'illustrer les corrélations entre culture et les comportements.
Approche interactive, sondages, vidéos

3 - Manager et gérer les projets avec des Britanniques

- Le profil des cadres et dirigeants
- Théorie versus pragmatisme
- La positivité et le feedback ; les modes de résolutions de problèmes.
- Les rapports de pouvoir : perception de la hiérarchie, importance de l'organigramme
- La prise de décision, le compromis
- L'organisation des réunions (en face à face et à distance)
- Faire une présentation

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.

4 - Négocier et travailler avec des partenaires britanniques (clients ou fournisseurs)

- Comprendre la conception britannique du contrat
- Acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable
- Assurer la maitrise des délais et des coûts
- Savoir construire des relations de confiance.

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

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

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