NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES GABONAIS

SHERPA FORMATION

Louis BELVAL et Inès KOUMBA MOUNGUENGUI

Les 9 et 10 Mars à Paris

Participants

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

Prérequis : une première expérience de travail avec des Gabonais est préférable

Objectif

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

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles au Gabon

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

Moyens

Deux journées de formation interactives animées par 2 formateurs

- Une Gabonaise qui travaille en France
- et un Français qui a vécu et travaillé au Gabon

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 GABONAIS

Progression pédagogique

La formation est organisée en deux journées interactives
Chaque partie 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 Gabonais
2. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication gabonais.
3. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux un projet et travailler en équipe avec des Gabonais.
4. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial gabonais (client ou fournisseur)

Formateurs

Ines CHANCHAN KOUMBA MOUNGUENGUI est une formatrice gabonaise qui vit et travaille en France depuis 4 ans

Née et éduquée au Gabon, elle y a travaillé et elle a en particulier réalisé des enquêtes de terrain pour l'Afro baromètre (données socio-économiques)

Sociologue de formation, elle prépare une thèse à l'EHESS

Louis BELVAL a été expatrié au Gabon de 2011 à 2018.

Il y a créé une société de services informatiques qui lui a permis d'acquérir une expérience de recrutement, de management et de négociation avec les administrations, les clients et les fournisseurs gabonais.

Il est aujourd'hui expert interculturel, spécialiste des relations avec les pays d'Afrique francophone et en particulier le Gabon.

Il est membre fondateur du Club de l'Interculturalité.

Inscription
Contact@sherpa-formation.com

9 et 10 mars 2023
Date limite : 20 février

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 GABONAIS

PROGRAMME

Jour 1

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

- Nos expériences de travail avec les Gabonais
- Les Français et les Gabonais, perceptions croisées : le rôle des stéréotypes dans notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements

Approche interactive, nuage de mots, video.

2 - Communiquer : les clés culturelles

- Les codes de communication : le Oui et le Non, la part d'implicite, les sujets tabous
- Le non verbal. L'importance de l'apparence. La gestion de l'espace interpersonnel
- L'oral et l'écrit : comment combiner
- Comprendre et intégrer les clés culturelles
- Allégeance relationnelle ou fonctionnelle.
- Structurer la communication à distance : email, téléphone, vidéo conférence et réseaux sociaux
- Partage et demande d'informations
- Histoire et géographie/ frontières : conséquences sur nos relations

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

Jour 2

3 - Manager et gérer les projets

- Organiser une réunion avec des Gabonais
- Le positionnement et les attentes vis-à-vis du leader ; le statut
- Gagner et entretenir la confiance de ses collaborateurs.
- Donner et recevoir du feedback. Gérer les situations conflictuelles
- Le rapport à l'argent
- Loi et règlement vs habitudes et traditions. La sécurité
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes
- Les relations avec l'Administration
- Gérer les projets : les outils de structuration ; la gestion du temps

Des outils qui permettent d'appliquer les apprentissages aux cas des participants.
Mises en situation : délégation et suivi de tâches à distance. Résolution de problème.

4- Travailler avec des partenaires gabonais (clients ou fournisseurs)

- Acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable
- Comprendre la conception gabonaise des contrats et les utiliser à bon escient
- Savoir assurer la maîtrise des délais et de la qualité
- Savoir établir et maintenir une relation commerciale harmonieuse et efficace
- Construire la confiance ; la notion de respect

Outils interactifs, études de cas et mise en situation pour appliquer les apprentissages aux cas concrets.

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

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