NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES SUEDOIS

SHERPA FORMATION

Les 27 et 28 juin 2023 à Paris
Thomas Krän et Nathalie Poissonnier

Participants

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

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

Objectifs : Aptitudes et Compétences

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

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles en Suède.

Le prendre en compte dans la relation professionnelle : travailler en équipe avec des Suédois, savoir créer et maintenir la relation, gérer un projet avec des Suédois, acquérir les clés pour un climat de coopération favorable

Les formateurs

Deux journées animées par 2 formateurs expérimentées

- Un Suédois qui vit et travaille en France
- et une Française qui a plusieurs années d'expérience professionnelle en Suède

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

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

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES SUEDOIS

Progression pédagogique

La formation est organisée en quatre 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 Suédois
2. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication suédois. Comprendre vos interlocuteurs en découvrant le contexte historique, politique et social de la Suède
3. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des Suédois
4. Savoir négocier et gérer la relation client-fournisseur avec des Suédois.

Formateurs

Cette formation est animée par Thomas Krän et Nathalie Poissonnier

Nathalie Poissonnier a vécu et travaillé 7 ans en Suède

Basée à Göteborg elle était *legal counsel* d'un groupe suédois

De retour en France elle travaille avec des clients suédois, principalement en droit des affaires et transactions internationales.

Elle est diplômée en droit et gestion des affaires internationales (Universités Lille II et Dauphine-Paris).

Elle maitrise le français, le suédois et l'anglais.

Thomas Krân est un formateur suédois

Né et éduqué en Suède, il a fait sa carrière professionnelle en France où il vit depuis 20 ans.
Il est aujourd'hui formateur
Il a une expérience dans la vente et le Marketing

Il détient un MBA de l'INSEAD et il est aussi diplômé de la Stockholm School of Economics et de Georgetown University Summer School, Washington, D.C.

27 et 28 juin 2023
Date limite : 2 juin

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 SUEDOIS

PROGRAMME

J1

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

- Nos expériences de travail avec les Suédois
- Les Français et les Suédois, nos perceptions croisées : leur rôle dans notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements

Approche interactive, nuage de mots, sondages, vidéo.

2 - Communiquer dans le contexte suédois

- Communication écrite et orale : déductif versus inductif, prise de parole et silence
- Verbal et non verbal : sourire, distance interpersonnelle
- Communication directe versus indirecte : vérité et harmonie, vérifier l'accord
- Comprendre et intégrer les clés culturelles sous-jacentes à la communication : racines historiques et luthériennes, attitudes par rapport à la religion
- Séparation vie privée et vie professionnelle
- L'individu et la société : individualistes et orientés groupe. Les relations hommes– femmes
- Faire une présentation devant des Suédois
- Gérer le temps et les agendas
- L'importance de la communication informelle (le coffee break) et du networking
- Mieux partager et demander des informations

Les apports théoriques sont combinés avec des outils interactifs qui permettent d'illustrer les corrélations entre les clés culturelles et les comportements. Etudes de cas et mises en situation : réunions par téléphone, envoi d'emails.

J2

3 - Manager et gérer les projets

- Le management : une hiérarchie plate, la consultation et le consensus
- Le positionnement et les attentes vis-à-vis du manager et des cadres
- Attitude par rapport au travail et à l'entreprise ; la règlementation sociale
- Etat fort et citoyens dociles; les structures de pouvoir
- Le système éducatif et ses conséquences
- Prise de décision, délégation, autonomie et contrôle
- Organiser une réunion à distance avec des Suédois
- Donner et recevoir du feedback. Gérer les situations conflictuelles
- Gérer les projets à distance : les outils de structuration ; la gestion du temps
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes : impact sur la gestion des projets. Contrat écrit versus contrat oral

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 gérer la relation client - fournisseur

- Convaincre sans argumenter
- La notion de contrat
- Savoir construire des relations de confiance.

Conclusion et synthèse : Plan d'action et axes de progrès

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