

NEGOCIER ET TRAVAILLER DANS UN CONTEXTE MULTICULTUREL

SHERPA FORMATION

Luz Berrocal et Aubin Maleville

**Les 21 et 22 mars
Les 5 et 6 juin 2024**

A Paris



Participants

Cette formation s'adresse aux cadres et dirigeants qui négocient et travaillent avec des partenaires de différentes cultures

Prérequis : une première expérience professionnelle internationale est préférable

Objectifs : Aptitudes et Compétences

Découvrir l'influence qu'exerce la culture de chacun 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 professionnelle : savoir créer et maintenir la relation, décoder le oui et le non, travailler en équipe, gérer un projet, acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

Les formateurs

Deux journées interactives animées par 2 formateurs

- Un Français qui a une longue expérience internationale (Europe, Amérique Latine, Asie)
- Une Mexicaine expérimentée en France et dans des groupes américains

Qui vous apportent des connaissances opérationnelles, des conseils.

Les outils : Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

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 à la fin de la formation.

NEGOCIER ET TRAVAILLER DANS UN CONTEXTE MULTICULTUREL

Progression pédagogique

La formation est organisée en 4 parties

Chacune répond à un objectif particulier

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

Formateurs

Cette formation est animée par Luz Berrocal et Aubin Maleville

Luz Berrocal est une formatrice mexicaine qui vit et travaille en France

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

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)

Coach certifiée HEC, elle accompagne des expatriés en France pour les aider dans leur intégration. Elle intervient en anglais, espagnol et français.

Aubin Maleville est un formateur interculturel avec une grande expérience internationale

Depuis 2014 il aide les entreprises à améliorer la performance de leurs équipes à l'international. Il a occupé des fonctions de management et de gestion de projet, d'abord en lien avec l'Amérique latine puis dans différents pays européens et en Asie où il a été expatrié 5 ans basé à Shanghai.

Il intervient dans des écoles d'ingénieurs sur le thème de l'interculturel.

Il anime en anglais, espagnol et français. Il a aussi un niveau avancé en chinois.

Il a une formation Ingénieur généraliste (Ecole Centrale Paris et ETSEIB Barcelona)

21 et 22 mars 2024

Date limite pour l'inscription : 4 mars

Lieu

5 rue du Helder 75009 Paris

Accessibilité aux personnes handicapées : nous contacter au 01 5324 5373

Inscription

Contact@sherpa-formation.com

Tarif : 1 400 Euros HT

Déjeuners compris

NEGOCIER ET TRAVAILLER DANS UN CONTEXTE MULTICULTUREL

PROGRAMME

J1

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

- Nos expériences de travail dans un contexte multiculturel
- Nos perceptions croisées : le rôle des stéréotypes dans notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- Les diversités : nationale, régionale, sociale, ...

Approche interactive, nuage de mots, sondages, vidéo.

2 - Communiquer en prenant en compte le contexte culturel et historique

- Le Oui et le Non, la part d'implicite. Le silence. La communication non verbale
- Les codes de politesse. Les marques du statut et le rapport à l'argent
- Face et honneur. Vérité versus harmonie. Religions, castes
- Rationalité et intuition. Analytique versus synthétique
- L'importance de la relation versus la tâche et la règle
- Les spécificités linguistiques et leur impact sur la communication
- Les évolutions sociales et leurs conséquences dans le contexte professionnel
- Optimiser la communication à distance : email, téléphone, vidéoconférence, réseaux sociaux
- Comment structurer, partager, vérifier, obtenir des informations
- Anticipation versus réactivité. La gestion du temps et le suivi
- Vie privée et vie professionnelle. La place du travail dans la vie. Les sujets tabous
- Le poids de l'Histoire dans nos relations actuelles. Le cadre politique et juridique.
- Le rapport à la Loi, les réseaux et les conséquences sur nos relations

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 et d'expérimenter la communication. Mises en situation : réunions par téléphone, envoi d'emails.

J2

3 - Manager et gérer les projets

- Les différents styles de management ; le positionnement et les attentes vis-à-vis du leader.
- La prise de décision : hiérarchie et consensus
- Le lien hiérarchique et fonctionnel vertical. L'implication et la confiance
- Organiser une réunion : que faire avant, pendant et après
- Donner et recevoir du feedback.
- Gérer les projets : les outils de structuration ; la gestion du temps
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes
- Loi et règlement versus habitudes et traditions

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- Travailler avec des partenaires (clients ou fournisseurs)

- Le contrat écrit versus la relation à long terme
- Acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable : rapport de force ou win-win ?
- Travailler avec un interprète
- Construire la confiance; l'expression du respect
- Savoir assurer la maîtrise des délais et de la qualité. Protéger la propriété intellectuelle

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

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