

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES INDONESIENS

SHERPA FORMATION

Anda DJOEHANA WIRADIKARTA et Ludovic ODIER

20 et 21 juin 2024 à Paris



Participants

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

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

Objectifs : Aptitudes et Compétences

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

Les formateurs

Une formation interactive animée par 2 formateurs

- Un Franco-indonésien qui a une longue expérience professionnelle dans les 2 contextes, français et indonésien
- et un Français qui a vécu et travaillé en Indonésie

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 INDONESIENS

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 Indonésiens. L'unité et la diversité indonésienne.
2. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication indonésiens. Mieux collaborer et comprendre vos interlocuteurs en découvrant le contexte historique, politique et social de l'Indonésie.
3. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des collaborateurs indonésiens
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 Anda DJOEHANA WIRADIKARTA et Ludovic ODIER

Anda DJOEHANA WIRADIKARTA est un formateur qui a plus de 20 ans d'expérience professionnelle dans les 2 contextes, français et indonésien

Il a travaillé à Paris et à Djakarta, pour un groupe français puis un groupe indonésien.

Il est aujourd'hui consultant et formateur en management interculturel.

Il est enseignant-chercheur en management interculturel au sein de l'équipe « Gestion et Société » (www.cerebe.org). Son terrain de recherche est l'Indonésie.

Il est l'auteur d'*Indonésie : l'unité dans la diversité* paru aux Editions GOPE (2021) et contributeur à asialyst.com, un site d'information sur l'Asie

Il a une formation ingénieur ETP et Institut Français du Pétrole et un Doctorat en Sciences de Gestion.(thèse sur la gestion des ressources humaines en Indonésie)

Ludovic ODIER est un Français qui a vécu et travaillé en Indonésie

Marié à une Indonésienne il a plus de 20 ans d'expérience professionnelle en Asie du Sud-est et en particulier en Indonésie : 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

20 et 21 juin 2024

**Inscription
Contact@sherpa-formation.com
Délai 3 juin**

17 rue Scribe 75009 Paris
*Accessibilité aux personnes handicapées :
nous contacter au 01 01 42 99 94 66*

**Tarif 1 400 Euros HT
Déjeuners compris**

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES INDONESIENS

PROGRAMME

J1

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

- Nos expériences de travail avec les Indonésiens
- Les Français et les Indonésiens, 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 dans le contexte culturel indonésien

- Les codes de communication : le Oui et le Non, le discours indirect, le savoir vivre
- Comprendre et intégrer les clés culturelles sous-jacentes à la communication
- Optimiser la communication à distance : email, téléphone, vidéoconférence, réseaux sociaux
- La religion et les rites de la vie
- La place de la femme. Les conséquences dans le contexte professionnel.
- Les points clés de l'Histoire.
- Le système politique et économique. La politique de développement de Jokowi.
- Décentralisation, tournant libéral, menace islamiste
- Les autorités, l'administration et la corruption
- La société indonésienne et ses évolutions.
- L'opinion et la société civile : la presse, les ONG

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

J2

3 - Manager et gérer les projets

- Qu'est-ce qu'un « bon patron » pour un Indonésien ?
- La gestion des ressources humaines. Les facteurs de motivation.
- 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
- Organiser une réunion avec des collaborateurs indonésiens
- 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.

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

- Savoir établir et maintenir une relation commerciale harmonieuse et efficace
- Construire des relations de confiance. Relations sociales et relations d'affaires
- Les intermédiaires et les cadeaux
- Comprendre la conception indonésienne des contrats et les utiliser à bon escient
- Savoir assurer la maîtrise des délais et de la qualité
- Acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

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

Mise en situation : gestion d'un défaut qualité avec un fournisseur

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