

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES SENEGALAIS

SHERPA FORMATION

Les 25 et 26 juin à Paris

Charlotte Greneche et Papa Ibrahima Sene



Participants

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

Prérequis : une première expérience de travail avec des Sénégalais

Objectifs : Aptitudes et Compétences

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

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 Sénégalais, savoir créer et maintenir la relation, gérer un projet avec des Sénégalais acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

Les formateurs

Deux journées interactives animées par 2 formateurs

- Un Sénégalais qui a une longue expérience professionnelle avec des Français, au Sénégal et en France
- et une Française qui a vécu et travaillé dans plusieurs pays africains dont le Sénégal

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 SENEGALAIS

Progression pédagogique

*La formation est organisée en deux journées
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 Sénégalais. L'unité et la diversité sénégalaise
2. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication sénégalais
3. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des collaborateurs sénégalais
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 Charlotte Greneche et Papa Ibrahima Sene

Charlotte Greneche a vécu et travaillé 4 ans au Sénégal

Directrice de production, elle a géré des projets et dirigé des équipes internationales composées majoritairement de Sénégalais

Ses clients étaient des entreprises françaises qui voulaient s'implanter ou confirmer leur présence sur le marché sénégalais (Orange, Accor Hotels, Wizall etc).

Elle a continué sa carrière au Burkina Faso et en Côte d'Ivoire.

De retour en France, elle partage son expérience et ses connaissances pour faciliter la mise en œuvre de projets entrepreneuriaux au Sénégal.

Elle parle Wolof couramment.

Elle a une formation en langues, en relations internationales et en audiovisuel.

Papa Ibrahima Sene est un Sénégalais expérimenté dans un contexte professionnel franco-sénégalais

Il a travaillé pendant 10 ans pour l'agence Publicis Africa à Dakar.

Comme chef de publicité, il a participé au développement de marques comme Google, Colgate ou encore Michaël Page en faisant de l'implémentation. Pour adapter leurs campagnes de communication aux spécificités du Sénégal et de l'Afrique de l'Ouest, il a dû développer des compétences interculturelles en communication, management et événementiel.

Installé en France en 2017, il vit aujourd'hui en Normandie avec sa femme française et son fils

Il s'est formé en droit et en communication à l'École Nationale d'Économie Appliquée

25 et 26 juin 2024

Inscription

contact@sherpa-formation.com

Date limite : 3 juin 2024

17 rue Scribe 75009 Paris

**Accessibilité aux personnes handicapées :
nous contacter au 01 42 99 94 66**

Tarif : 1 400 Euros HT

Déjeuners compris

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES SENEGALAIS

PROGRAMME

Premier jour

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

- Nos expériences de travail avec les Sénégalais
- Les Français et les Sénégalais perceptions croisées : le rôle des stéréotypes
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- Les disparités et inégalités régionales et sociales : ethnies et castes (religion) ; Impact sur les relations professionnelles

Approche interactive; brainstorming

2 - Communiquer avec des Sénégalais : les clés culturelles

- Les codes de communication : L'importance des salutations, les sujets tabous
- Le wolof, langue véhiculaire pour créer la relation et le français, langue de l'administration
- Les expressions et les déclinaisons du français
- Le Oui et le Non, le silence, la part d'implicite. Les sujets tabous
- Le Masla (indulgence) et le Mougneul (prendre sur soi)
- Sociétés de l'oralité. Hiérarchie écrit/oral : Importance de la parole donnée
- Le non verbal. L'importance de l'apparence et du style vestimentaire
- L'expression du respect : Le regard et la gestuelle. Politesse - Droit d'aïnesse
- Parenté à plaisanterie
- La reconnaissance sociale : âge/fonction. La place de la femme ; le port du voile
- Communiquer à distance : email, téléphone, WhatsApp, vidéo conférence
- Vie privée et vie professionnelle : intérêt pour les événements personnels et familiaux

Les apports théoriques sont combinés avec des outils qui permettent d'illustrer les corrélations entre les clés culturelles et les comportements.. Mises en situation

Deuxième jour

3- Manager et gérer les projets dans le contexte sénégalais

- La formation et les compétences de vos interlocuteurs. Les facteurs de motivation.
- La précarité : vulnérabilité, promotion canapé/sachet noir, activités parallèles
- Prise de décision ; pouvoir et délégation. Positionnement et attentes vis-à-vis du leader
- Gagner et entretenir la confiance de ses collaborateurs. Donner et recevoir du feedback.
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes
- Gérer une équipe, un projet : les outils de structuration ; la gestion du temps
- La place de l'Islam dans l'entreprise : conséquences sur l'organisation du travail
- Partage et demande d'informations : L'oral et l'écrit ; comment combiner
- Organiser une réunion avec des Sénégalais
- Le rapport à l'argent. Loi et règlement vs habitudes et traditions. Economie informelle
- Relations avec l'Administration
- Rapports professionnels influencés par l'Histoire et la géographie : définition des frontières ; esclavage ; colonisation ; Françafrique ; sentiment anti Français (envers les Institutions).
- L'opinion et la société civile : la presse, les ONG

Des mises en situation 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 sénégalais (clients ou fournisseurs)

- Marchandage, palabre : Le temps passé à négocier donne du prix à l'objet de la négociation.
- Anticiper la marge de négociation
- Comprendre la conception sénégalaise des contrats et les utiliser à bon escient
- Savoir assurer la maîtrise des délais et de la qualité
- Construire la confiance

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

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