

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES JAPONAIS

SHERPA FORMATION

Yumi Komura et Etienne Lepeule

19 et 20 novembre à Paris



Participants

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

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

Objectifs : Aptitudes et Compétences

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

Le prendre en compte dans la relation professionnelle : décoder le Oui et le Non, travailler en équipe avec des Japonais.

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles au Japon : savoir créer et maintenir la relation, gérer un projet avec des Japonais, acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

Moyens

Deux journées interactives animées par 2 formateurs

- Une Japonaise qui vit en France où elle a une longue expérience professionnelle
- et un Français qui a vécu et travaillé au Japon

Qui vous apportent des connaissances opérationnelles et des conseils

Outils

Une mise en pratique immédiate par des études de cas et simulations

Brainstorming, études de cas, mise en situation, jeu d'association, vidéo ...

Une évaluation par quizz à la fin de chaque journée.

Un Microlearning et un plan d'action à la fin de la formation.

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES JAPONAIS

Progression pédagogique

*La formation est organisée en 2 journées
Chaque partie répond à un objectif particulier*

1. Faire le point sur notre collaboration avec les Japonais. Prendre conscience de l'impact de nos perceptions réciproques et de la culture sur nos comportements
2. Apprendre à structurer la communication et la collaboration en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication japonais. Savoir construire la relation et travailler à distance dans le contexte japonais
3. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des Japonais
4. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire japonais (client ou fournisseur)

Formateurs

Cette formation est animée par Yumi Komura et Etienne Lepeule

Yumi Komura est une formatrice japonaise qui a plus de 20 ans d'expérience entre la France et le Japon

Née et éduquée au Japon ,elle vit et travaille en France depuis 1994

Elle a mené une double carrière au Japon puis en France dans des sociétés cotées, PME, Start-up et au sein d'organismes gouvernementaux japonais (JETRO/METI). Elle a en particulier été Directrice du Département Food chez Marubeni à Paris pendant 13 ans.

Depuis 2024, elle est consultante indépendante en développement de projets entre le Japon et l'Europe.

En 2022, elle a obtenu un diplôme de Master 2 en Management Général à l'ESSEC.

Etienne Lepeule a de nombreuses années d'expérience comme manager au Japon

Il a managé des équipes de développement commercial dans l'industrie auprès de clients japonais pendant plus de 15 ans. Il a vécu à Tokyo pendant 8 ans où il a monté et dirigé la filiale japonaise d'une société française et construit des partenariats durables avec des entreprises locales.

Sa connaissance de la langue et de la culture japonaise l'a aidé au quotidien dans son rôle de cadre dirigeant.

Il est ingénieur de formation.

19 et 20 novembre 2024

Inscription

contact@sherpa-formation.com

Date limite : 28 octobre 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 JAPONAIS

PROGRAMME

JOUR 1

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

- Nos expériences de travail avec les Japonais
- Les Français et les Japonais, perceptions croisées : le rôle des stéréotypes dans notre collaboration. Culture et comportements
- La diversité régionale, les générations, homme-femme : impact sur les relations professionnelles

Approche interactive, brainstorming, sondages, vidéos

2 - Communiquer avec des Japonais : les clés culturelles

- Les codes de communication au Japon : le « oui » et le « non », la part d'implicite, le langage du corps. La parole et le silence
- Les spécificités de la langue japonaise et leur impact sur la communication
- Comprendre et intégrer les clés culturelles sous-jacentes à la communication : Honne / Tatemae
- Les sujets tabous et les sujets utiles pour bien établir la relation. Les religions et les croyances
- L'impact de l'Histoire : quasi mono-ethnicité, empereur, période Edo.
- Sentiment d'être à part, unique.
- La société japonaise et ses évolutions : homogénéité et population âgée
- Les conséquences dans le contexte professionnel.
- Optimiser la communication à distance : email, téléphone, vidéoconférence, réseaux sociaux
- Anticipation et réactivité. La gestion du temps et le suivi
- Les comportements appréciés versus ceux qui peuvent mettre les Japonais mal à l'aise

Les apports théoriques sont combinés avec des outils interactifs qui permettent d'illustrer les corrélations entre le contexte culturel et les comportements.

Mises en situation : communication par téléphone, envoi d'emails, étude de cas qui permettent d'expérimenter la communication

JOUR 2

3 - Manager et gérer les projets avec des Japonais

- Organiser une réunion (en face à face et à distance)
- La gestion des ressources humaines et les sources de motivation du personnel
- Hiérarchie & styles de management au Japon ; la séniorité
- Le système de prise de décision - recherche d'un consensus par « nemawashi & ringi-sho »
- Éthique du travail et conception du monde
- L'importance de la relation et du groupe; – Notions de « wa », « giri » et « haji » « uchi & soto »
- Les rituels.
- Vie privée et vie professionnelle. Créer et nourrir la relation ; les réseaux. La communication
- Les modes de raisonnement et de résolution de problèmes : impact sur la gestion de projets
- Besoin d'un cadre établi (règles, procédures, modèles) pour avancer sur un projet
- Approche inductive : des détails au concept
- Partager et demander des informations
- Donner et recevoir du feedback. Gérer les situations conflictuelles

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 japonais (clients ou fournisseurs)

- Les phases de la relation commerciale : Se connaître ; faire son offre ; discuter et négocier
- La notion de contrat
- Créer une relation de confiance
- Des clients exigeants : qualité, précision, délai, disponibilité, exactitude
- Suivi et contrôle : avancement et qualité

Outils pour appliquer les apprentissages aux cas concrets. Mise en situation : gestion d'un problème avec un client

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