

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES TUNISIENS

SHERPA FORMATION

Sofiane Ben Chaabane et Rémi Gagliardi

5 et 6 novembre 2024 à Paris



Participants

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

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

Objectif : Aptitudes et Compétences

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

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles en Tunisie.

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

Moyens

2 journées interactives animées par 2 formateurs

- Un Tunisien qui a étudié et travaillé en France et en Tunisie
- et un Français qui a plusieurs années d'expérience de manager en Tunisie

Qui vous apportent des connaissances opérationnelles, des conseils

Les outils

Des exercices collectifs et individuels. Une mise en pratique immédiate par des études de cas et simulations

Mini-cas, mise en situation, vidéos

Un quizz à la fin de chaque journée.

Après la formation : Un plan d'action

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES TUNISIENS

Progression pédagogique

La formation est organisée en quatre 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 avec les Tunisiens
2. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication tunisiens. Mieux collaborer à distance en prenant en compte le contexte de la Tunisie et son Histoire
3. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des Tunisiens
4. Négocier et gérer la relation client-fournisseur

Formateurs

Cette formation est animée par Sofiane Ben Chaabane et Rémi Gagliardi

Sofiane Ben Chaabane est un formateur tunisien expérimenté en France et en Tunisie

Il a grandi en Tunisie, étudié en France puis construit sa carrière professionnelle entre Paris et Tunis.

En 2011 il est revenu en Tunisie après la Révolution tunisienne ; il y a créé sa marque de prêt-à-porter, dont les collections sont entièrement confectionnées en Tunisie et qu'il développe entre les deux pays. Depuis il développe une expérience professionnelle dans la communication et la construction de marque.

En parallèle, il intervient régulièrement dans des modules d'enseignement en marketing, management de projets multiculturels et de communication dans les Écoles de Management tunisiennes.

Rémi Gagliardi est un entrepreneur qui a une longue expérience professionnelle en Tunisie

Il a créé en 2007 une société d'outsourcing, pour laquelle il a ouvert un bureau à Tunis en 2010, société qu'il dirige depuis cette date (150 personnes, dont 50 à Tunis)

En parallèle de ces activités, il est Chargé d'enseignement à HEC Paris sur des sujets d'innovation et d'entrepreneuriat et Coach en transformation humaine des organisations (Formation Toscane Accompagnement)

5 et 6 novembre 2024

Inscription

contact@sherpa-formation.com

Date limite : 21 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 TUNISIENS

PROGRAMME

J1

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

- Nos expériences de travail avec les Tunisiens
- Les Français et les Tunisiens, perceptions croisées : l'impact des stéréotypes dans notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- Les clivages régionaux, générationnels et sociaux

Approche interactive, vidéo.

2 - Communiquer avec des Tunisiens : les clés culturelles

- Les codes de communication en Tunisie selon le contexte ; la difficulté à dire Non
- La gestion du temps et l'incertitude : Inch'Allah. L'expression des émotions.
- Comprendre et intégrer les clés culturelles sous-jacentes à la communication pour éviter les incompréhensions et les frustrations
- La société tunisienne et ses évolutions. Les relations Homme-Femme. Les sujets tabous.
- Optimiser la communication à distance : email, téléphone, vidéoconférence, réseaux sociaux
- Comment structurer, partager, obtenir et vérifier des informations
- Le poids de l'Histoire et des relations franco-tunisiennes sur le comportement au travail.
- Les composantes de l'identité nationale tunisienne.

Les apports théoriques sont combinés avec des outils interactifs (vidéos, études de cas, mise en situation) qui permettent d'illustrer les corrélations entre les clés culturelles et les comportements.

Mises en situation : réunions par téléphone, envoi d'emails.

J2

3 - Manager et gérer les projets avec des Tunisiens

- Les styles de management en Tunisie ; le positionnement et les attentes vis-à-vis du leader.
- Donner et recevoir du feedback, gérer les situations conflictuelles
- Gestion de projet : Les outils de structuration de la collaboration
- Organiser une réunion avec des Tunisiens (avant, pendant, après)
- Le cadre politique et juridique. Le contexte économique et social

Outils interactifs et mini études de cas pour appliquer les apprentissages. Mises en situation : délégation et suivi de tâches à distance. Résolution de problème.

4 - Négocier et gérer la relation avec un partenaire

- La relation client– fournisseur : Créer et maintenir une relation de confiance
 - Négociation, notion de contrat et gestion du temps
 - Délais et qualité
 - Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes
-
- **Synthèse : Notre collaboration avec des Tunisiens ; plan d'action et axes de progrès**