

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES POLONAIS

SHERPA FORMATION

Olivier COUSTE et Marta KOWALCZYK

25 et 26 novembre 2024 à Paris



Participants

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

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

Objectifs : Aptitudes et Compétences

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

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles en Pologne.

Le prendre en compte dans la relation : travailler en équipe avec des Polonais, savoir créer et maintenir la relation, gérer un projet avec des Polonais, acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

Les formateurs

Deux journées interactives animées par 2 formateurs

- Une Polonaise qui a une longue expérience professionnelle dans un contexte français
- et un Français qui a vécu et travaillé en Pologne

Qui vous apportent des connaissances opérationnelles, des conseils.

Les outils : Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

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

Des exercices collectifs et individuels.

Brainstorming, sondage, quizz, jeu d'association, vidéos.

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 POLONAIS

Progression pédagogique

*La formation est organisée en 2 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 Polonais
2. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel et historique polonais. Mieux travailler ensemble - en face à face et à distance
3. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des Polonais
4. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial polonais (client ou fournisseur)

Formateurs

Cette formation est animée par Olivier Cousté et Marta Kowalczyk

Olivier Cousté a plus de 20 ans d'expérience professionnelle en Pologne

Il a vécu et travaillé en Pologne dès les années 90 et a connu le changement économique et social de ce pays. Il a une expérience de création d'entreprise, de négociation et de management.

Depuis 30 ans il travaille dans le commerce international au sein d'entreprises françaises en particulier avec l'Asie (Chine, Taiwan, Japon, Thaïlande)

Diplômé d'école de commerce, il a un Master spécialisé sur l'économie des Pays d'Europe Centrale et Orientale.

Marta Kowalczyk vit et travaille en France depuis 2003

Née à Varsovie, elle a vécu en Pologne jusqu'à l'âge de 24 ans.

Après des études en relations internationales et en langue française, elle a travaillé en Pologne (Varsovie) et en Belgique (Bruxelles). Elle est arrivée en France en 2003 pour rejoindre l'équipe d'une agence marketing franco-suisse.

Aujourd'hui elle habite à Annecy et travaille depuis 8 ans dans une entreprise industrielle internationale ; elle a une expérience de cheffe de projets et de responsable en conduite du changement.

En plus du polonais, elle parle anglais et français

Maman de 2 enfants franco-polonais, elle vit au quotidien la communication franco-polonaise

25 et 26 novembre 2024

**Inscription au plus tard le 4 novembre
contact@sherpa-formation.com**

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 POLONAIS

PROGRAMME

JOUR 1

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

- Nos expériences de travail avec les Polonais
- Les Français et les Polonais, perceptions croisées : l'impact des stéréotypes dans notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- La diversité polonaise : régions, villes/ campagne, générations

Approche interactive, nuage de mots, sondages, vidéo.

2 - Communiquer avec des Polonais : les clés culturelles

- Les styles et les codes de communication en Pologne selon le contexte.
- Optimiser la communication à distance : email, téléphone, vidéoconférence, réseaux sociaux
- Relations professionnelles et personnelles
- Comment structurer, partager, obtenir et vérifier des informations
- Composantes de l'identité nationale polonaise : fierté et traumatisme de perte de territoire
- L'impact de l'Histoire et des relations franco-polonaises sur nos relations au travail
- Le contexte politique et social
- Les conséquences dans le contexte professionnel

Les apports théoriques sont combinés avec des outils interactifs qui permettent d'illustrer les corrélations entre les clés culturelles et les comportements et d'expérimenter la communication. Etudes de cas et Mises en situation : réunions par téléphone, envoi d'emails

JOUR 2

3- Manager et gérer les projets

- Les styles de management en Pologne et les attentes vis-à-vis du leader.
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes : impact sur la gestion des projets
- Donner et recevoir du feedback. Gérer les situations conflictuelles
- Les outils de structuration de la collaboration ; la gestion du temps
- Organiser une réunion (en face à face et à distance) avec des Polonais

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 polonais (clients ou fournisseurs)

- Savoir établir et maintenir une relation commerciale chaleureuse et efficace; construire des relations de confiance
- Expliciter et faire respecter les engagements des partenaires commerciaux polonais
- Comprendre la conception polonaise des contrats et les utiliser à bon escient
- Savoir assurer la maîtrise des délais et de la qualité
- Savoir négocier et engager et responsabiliser vos partenaires dans l'esprit de co-construction et de co-décision

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

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