

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES ALLEMANDS

SHERPA FORMATION

À Paris

**10 et 11 juin
19 et 20 novembre 2025**



Participants

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

Prérequis : une première expérience professionnelle avec des Allemands est préférable

Objectif : Aptitudes et compétences

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

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles.

Les prendre en compte dans la relation professionnelle : travailler en équipe avec des Allemands, savoir créer et maintenir la relation, gérer un projet avec des Allemands, acquérir les clés pour un climat de coopération favorable

Moyens

Deux journées interactives animées par 2 formatrices

- Une Allemande qui a une longue expérience professionnelle dans un contexte français et international
- et une Française qui a vécu et travaillé en Allemagne, dans des entreprises allemandes

Des connaissances opérationnelles, des conseils

Des outils de décodage et d'apprentissage.

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 ALLEMANDS

Progression pédagogique

*La formation est organisée en 4 parties
Chacune répond à un objectif particulier*

1. Faire le point sur nos expériences. 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 allemand. Travailler à distance et mieux comprendre le contexte historique, politique et social de l'Allemagne
3. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des collègues allemands
4. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial allemand (client ou fournisseur)

Formateurs

Cette formation est animée par Claudia Müller et Cécile Vaugon

Claudia Müller est une formatrice allemande qui a une grande expérience internationale

Depuis 1999 elle est formatrice et coach ; elle aide les managers à développer leurs capacités à travailler avec des équipes multiculturelles, en particulier à distance.

Elle utilise son expérience de 15 ans comme manager international et leader chez Unilever et Braun/Gillette, puis comme consultante et formatrice. Elle a vécu et travaillé en France, au Royaume Uni, en Suisse, en Chine, à Singapour et en Inde ; elle a collaboré avec des équipes et partenaires de plus de 50 cultures en Europe, aux USA, en Asie, au Moyen Orient et en Afrique

Elle a aussi une expérience personnelle de famille biculturelle franco-allemande

Née et éduquée en Allemagne ; elle est diplômée de l'ESCP (Allemagne, France , GB)

Cécile Vaugon est une formatrice française qui a une longue expérience dans des sociétés allemandes

Cécile se passionne pour le management interculturel pendant ses études en Allemagne : elle rédige alors des études de cas interculturelles pour les expatriés de Deutsche Telekom dans le cadre de son mémoire allemand.

Elle travaille ensuite 13 ans au service du développement des équipes et projets en start-ups et multinationales comme DaimlerChrysler, Bosch Siemens Electroménager et Ubisoft, d'abord en Marketing/Events puis Talent Development et RSE.

Forte de son expérience à l'international dans différents métiers, en relation avec plus de 30 pays, elle se tourne en 2017 vers les métiers d'accompagnement en tant que consultante RH, coach et formatrice.

Diplômée en Management franco-allemand et Psychologie, ses sujets de prédilection sont les relations en contexte multiculturel, le Talent Development et les thématiques organisationnelles.

10 et 11 juin 2025

Inscription

contact@sherpa-formation.com

Date limite : 23 mai

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 ALLEMANDS

PROGRAMME

Jour 1

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

- Nos expériences de travail avec les Allemands
- Les Français et les Allemands, perceptions croisées : le rôle des stéréotypes dans notre collaboration
- Le lien entre Culture et comportements
- La diversité allemande : Nord et Sud/Est et Ouest. Impact sur les relations professionnelles

Approche interactive, nuage des mots, sondages, quizz, etc.

2 - Communiquer avec des Allemands : les clés culturelles

- Les codes de communication en Allemagne : explicite versus implicite
- Les sujets tabous
- La communication non verbale
- Organiser le travail à distance : email, téléphone, vidéoconférence, réseaux sociaux
- La communication écrite
- Partage et demande d'informations
- Les spécificités de la langue allemande et leur impact sur la communication
- Comprendre et intégrer les clés culturelles sous-jacentes à la communication : Protestantisme, Formalisme, Pragmatisme, Consensus
- L'Allemagne dans le temps : le poids de l'Histoire dans la société allemande et dans nos relations actuelles
- Le cadre politique et juridique. Un état fédéral décentralisé ; l'impact dans les affaires
- La société allemande et ses évolutions. L'impact sur les comportements professionnels

Les apports théoriques sont combinés avec des outils interactifs (mise en situation, vidéos) qui permettent d'illustrer les corrélations entre le contexte culturel et les comportements et d'expérimenter la communication.

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

Jour 2

3 - Manager et gérer les projets avec des Allemands

- Les styles de management en Allemagne ; le positionnement et les attentes vis-à-vis du "leader"
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes : impact sur la gestion des projets
- Manager les projets : les outils de structuration ; la gestion du temps ; comment se dire les choses
- Donner et recevoir du feedback. Gérer les situations conflictuelles
- Organiser une réunion avec des collègues allemands

Des outils (sondages, 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 allemands (Client/Fournisseur)

- Une négociation efficace : créer la confiance
- Acquérir les clés pour un climat de coopération favorable
- Comprendre la conception allemande des contrats et les utiliser à bon escient
- Savoir assurer la maîtrise des délais et de la qualité

Outils interactifs et mini études de cas pour appliquer les apprentissages aux cas concrets. Mise en situation : gestion d'un problème avec un client/ fournisseur

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