

NEGOCIER ET TRAVAILLER DANS UN CONTEXTE MULTICULTUREL

SHERPA FORMATION

Claudia Müller et Jialong Xu

**13 et 14 mars
6 et 7 novembre 2025**

A Paris



Participants

Cette formation s'adresse aux cadres et dirigeants qui négocient et travaillent avec des partenaires de différentes cultures

Prérequis : une première expérience professionnelle internationale est préférable

Objectifs : Aptitudes et Compétences

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

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles.

Le prendre en compte dans la relation professionnelle : savoir créer et maintenir la relation, décoder le oui et le non, travailler en équipe, gérer un projet, acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

Les formateurs

Deux journées interactives animées par 2 formateurs

- Une Allemande qui a une longue expérience internationale
- Un Chinois expérimenté en France

Qui vous apportent des connaissances opérationnelles, des conseils.

Les outils : Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

Des exercices collectifs et individuels.

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

Une évaluation par quizz à la fin de chaque journée.

Un plan d'action à la fin de la formation.

NEGOCIER ET TRAVAILLER DANS UN CONTEXTE MULTICULTUREL

Progression pédagogique

La formation est organisée en 4 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 professionnelle
2. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication. Mieux collaborer à distance et comprendre vos interlocuteurs en découvrant leur contexte historique, politique et social
3. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet
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 Claudia Müller et Jialong Xu

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

Claudia est née et a étudié en Allemagne ; elle est diplômée de l'ESCP (Allemagne, France , GB)

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

Elle est professeur associée en Intercultural Leadership à l' ESCP Business School, Berlin Campus.

XU Jialong est un formateur chinois qui vit et travaille en France.

Il anime des formations interculturelles depuis plus de 10 ans.

Originaire du Yunnan il a étudié et travaillé en Chine puis en France. Il a étudié également en Finlande

Il a plusieurs années d'expériences professionnelles dans des projets franco-chinois et il est actuellement DRH d'une société chinoise en France.

13 et 14 mars 2025
Date limite 14 février

17 rue Scribe 75009 Paris
Accessibilité aux personnes handicapées :
nous contacter au 01 42 99 94 66

Inscription
Contact@sherpa-formation.com

Tarif : 1 400 Euros HT
Déjeuners compris

NEGOCIER ET TRAVAILLER DANS UN CONTEXTE MULTICULTUREL

PROGRAMME

J1

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

- Nos expériences de travail dans un contexte multiculturel
- Nos perceptions croisées : le rôle des stéréotypes dans notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- Les diversités : nationale, régionale, sociale, ...

Approche interactive, nuage de mots, sondages, vidéo.

2 - Communiquer en prenant en compte le contexte culturel et historique

- Le Oui et le Non, la part d'implicite. Le silence. La communication non verbale
- Les codes de politesse. Les marques du statut et le rapport à l'argent
- Face et honneur. Vérité versus harmonie. Religions, castes
- Rationalité et intuition. Analytique versus synthétique
- L'importance de la relation versus la tâche et la règle
- Les spécificités linguistiques et leur impact sur la communication
- Les évolutions sociales et leurs conséquences dans le contexte professionnel
- Optimiser la communication à distance : email, téléphone, vidéoconférence, réseaux sociaux
- Comment structurer, partager, vérifier, obtenir des informations
- Anticipation versus réactivité. La gestion du temps et le suivi
- Vie privée et vie professionnelle. La place du travail dans la vie. Les sujets tabous
- Le poids de l'Histoire dans nos relations actuelles. Le cadre politique et juridique.
- Le rapport à la Loi, les réseaux et les conséquences sur nos relations

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

J2

3 - Manager et gérer les projets

- Les différents styles de management ; le positionnement et les attentes vis-à-vis du leader.
- La prise de décision : hiérarchie et consensus
- Le lien hiérarchique et fonctionnel vertical. L'implication et la confiance
- Organiser une réunion : que faire avant, pendant et après
- Donner et recevoir du feedback.
- Gérer les projets : les outils de structuration ; la gestion du temps
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes
- Loi et règlement versus habitudes et traditions

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 (clients ou fournisseurs)

- Le contrat écrit versus la relation à long terme
- Acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable : rapport de force ou win-win ?
- Travailler avec un interprète
- Construire la confiance; l'expression du respect
- Savoir assurer la maîtrise des délais et de la qualité. Protéger la propriété intellectuelle

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

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