

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES AMERICAINS

SHERPA FORMATION

Stéphane Beder et Pamela Strawgate

**24 et 25 juin
4 et 5 novembre
à Paris**



Participants

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

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

Objectifs : Aptitudes et Compétences

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

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles aux USA. Le prendre en compte dans la relation professionnelle : travailler en équipe, savoir créer et maintenir la relation, 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 Américaine qui vit et travaille en France
- et un Français qui a une longue expérience de travail avec des Américains

Qui vous apportent des connaissances opérationnelles, des conseils.

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.

Sherpa Formation
contact@sherpa-formation.com
17 rue Scribe, 75009 Paris
01 42 99 94 66

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES AMERICAINS

Progression pédagogique

*La formation est organisée en quatre parties
Chacun 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 Américains
2. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication US. Mieux collaborer à distance et comprendre vos interlocuteurs en découvrant le contexte historique, politique et social des USA
3. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des Américains
4. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial US (client ou fournisseur)

Formateurs

Cette formation est animée par Stéphane Beder et Pamela Strawgate

Stéphane Beder est un formateur français qui a une longue expérience de travail avec des Américains

Il a commencé sa carrière dans l'automobile dans des fonctions Commerciales et Marketing. Il a ensuite en charge des Alliances stratégiques du groupe Disney , pour l'ensemble des activités au niveau international. A ce titre il a négocié et géré les relations avec des sociétés comme McDonalds ou Coca-Cola.

Depuis plus de 10 ans il a rejoint un cabinet de conseil RH et effectué des missions de recrutement pour des entreprises de tous secteurs , ainsi que des évaluations de comités de direction , à destination de fonds d'investissement en France et aux Etats-Unis.

Il partage sa passion pour l'interculturel France/USA auprès d'étudiants (Centrale ,Celsa, etc.) et de cadres de sociétés.

Il est diplômé de L'ESCP.

Pamela Strawgate est une formatrice américaine qui vit et travaille en France

Née et éduquée aux USA (New York et Los Angeles), elle vit en Europe depuis 1988.

Depuis 2004, elle anime des formations sur les USA et sur la Diversité & Inclusion en entreprise mettant au profit de ses clients son expérience internationale (France, Tahiti, USA, Australie, Canada)

Elle est diplômée en sociologie (Berkeley) et elle a une formation et une pratique de coach.

24 et 25 juin 2025

Inscription

contact@sherpa-formation.com

Date limite : 26 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 AMERICAINS

PROGRAMME

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

- Nos expériences de travail avec les Américains
- Les Français et les Américains, perceptions croisées : le rôle des stéréotypes dans notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- Les Etats-Unis : immensité et diversité des territoires et des populations.
- Le niveau fédéral et le niveau étatique. Impact sur les relations professionnelles

Approche interactive, nuage de mots, sondages, vidéo.

2 - Communiquer avec des Américains

- Les codes de communication aux USA : la loi binaire, le temps et l'efficacité
- Comprendre et intégrer les clés culturelles sous-jacentes à la communication : Liberté individuelle, notion de performance, importance de la réussite. Être versus Faire.
- Les spécificités de la société américaine et leur impact sur la communication
- Les conséquences dans le contexte professionnel.
- Optimiser la communication à distance : email, téléphone, vidéoconférence, réseaux sociaux
- Mieux partager et demander des informations
- Les sujets tabous, les paradoxes
- L'Amérique dans le temps : du Far West à la suprématie mondiale
- Le poids de l'Histoire dans nos relations actuelles. L'individuel et le collectif.
- Le rapport à la Loi, le 'give and take' 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.

3 - Manager et gérer les projets

- Les styles de management aux USA ; 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
- Donner et recevoir du feedback. Gérer les situations conflictuelles
- Gérer les projets ; les outils de structuration ; la gestion du temps et de la communication
- Organiser une réunion à distance avec des Américains

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 américains (clients ou fournisseurs)

- Savoir établir et maintenir une relation commerciale harmonieuse et efficace; construire des relations de confiance
- Comprendre l'importance des contrats américains et accepter leur formalisme
- Savoir mettre en place le processus nécessaire pour assurer la conformité des livraisons
- Acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

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

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