

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES ITALIENS

SHERPA FORMATION

Grazia Ghellini et Vincent Montenero

26 et 27 novembre 2025 à Paris



Participants

Cette formation s'adresse aux cadres et dirigeants qui communiquent, négocient, travaillent et coopèrent avec des collègues et partenaires italiens.

Prérequis : une première expérience professionnelle avec des Italiens

Objectif

Améliorer l'efficacité de ses relations professionnelles

Identifier les différences de comportement et en comprendre les origines historiques et culturelles

Comprendre et s'adapter aux modèles de communication italiens

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

Moyens

Deux journées interactives animées par 2 formateurs

- une Italienne qui a une longue expérience professionnelle en France
- et un Français qui a vécu et travaillé en Italie

Qui vous apportent des connaissances opérationnelles, des conseils.

Les outils : Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

Une méthode interactive qui sollicite la participation de tous les participants.

Des exercices collectifs et individuels.

Une combinaison de notions théoriques, d'études de cas et de jeux de rôle, afin que les contenus abordés soient bien compris et mis en pratique.

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 ITALIENS

Progression pédagogique

*La formation est organisée en 4 parties, réparties sur 2 jours
Chacune répond à un objectif particulier*

1. Faire le point sur nos expériences et comprendre comment notre environnement culturel influence nos relations
2. Adapter nos styles de communication. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel et les codes de communication Italie. Travailler à distance et mieux comprendre nos interlocuteurs en découvrant le contexte historique, politique et social de l'Italie, l'évolution de la société italienne et son influence sur les comportements
3. Savoir manager et gérer une équipe projet : les codes italiens
4. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial italien (client ou fournisseur)

Formateurs

Grazia Ghellini est une formatrice italienne qui vit et travaille en France depuis 2001

Née et éduquée en Italie, elle a vécu et travaillé en France, en GB et aux Pays Bas.

Depuis 2014, elle s'est spécialisée dans la communication, la négociation et le management interculturels avec une pédagogie ludique et interactive. Elle intervient dans les entreprises pour former les impatriés/ expatriés et les managers qui travaillent entre la France et l'Italie.

Elle forme aussi des étudiants et des enseignants (Université des Sciences à Montpellier, Paris Saclay, Université Vinci, etc.)

Elle est l'auteur / co auteur de jeux et outils pédagogiques interculturels tels que Le jeu des émotions, In Vino Veritas, Culturas Diversophy et Nouveaux Repères.

Présidente de SIETAR France, elle est diplômée en littérature anglaise de l'université d'East Anglia et en Langues et Littératures étrangères de l'Université de Bologne

Vincent Montenero est un formateur binational français-italien qui a une longue expérience en Italie

Il a occupé plusieurs fonctions opérationnelles et stratégiques en entreprise, en particulier en tant que responsable du marché italien et responsable « grands-comptes » gérant plusieurs clients italiens.

Il a accompagné plusieurs responsables et dirigeants, en tant que consultant et formateur. Il anime des Team-buildings multiculturels destinées à faciliter les relations entre les managers et les membres de leur équipe ou entre équipes différentes.

Il possède un Master en management interculturel et un Doctorat en gestion et en science des organisations. Par ailleurs, il enseigne dans plusieurs écoles de commerce (Skema, Edhec, Institut Catholique de Lille)

26 et 27 novembre 2025

**Inscription au plus tard le 17 octobre
contact@sherpa-formation.com**

58 rue de la Victoire 75009 Paris
Accessibilité aux personnes handicapées :
nous contacter au 01 48 01 48 86

**Tarif : 1 400 Euros HT
Déjeuners compris**

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES ITALIENS

PROGRAMME

Jour 1

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

- Nos expériences de travail avec les Italiens
- Les Français et les Italiens, perceptions croisées : le rôle des stéréotypes dans notre collaboration
- Culture et comportements
- L'Italie dans l'Espace : diversité des territoires. Impact sur les relations professionnelles

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

2 - Communiquer avec des Italiens : les clés culturelles

- Comment exprimer son accord ou son désaccord
- Ecrit et oral : l'importance de la communication orale
- S'adapter selon le contexte
- Les valeurs italiennes et leur impact sur les relations sociales et hiérarchiques en entreprise
- Structurer la communication à distance : email, téléphone, video conférence, réseaux sociaux
- Partage et demande d'informations
- Utiliser les réseaux
- L'Italie dans le temps : unité et désunion de l'Italie. Diversité, régionalisme et tensions
- Conséquences sur le travail de groupe et les relations commerciales

Les apports théoriques sont combinés avec des outils interactifs (sondage, quizz, vidéos) qui permettent d'illustrer les corrélations entre le contexte culturel et les comportements. Mises en situation : réunions à distance, envoi d'emails.

Jour 2

3 – Manager et gérer les projets

- La constitution et l'évolution des entreprises industrielles
- Les styles de management en Italie. L'image du chef : respect, méfiance ou déférence
- Autonomie et / ou contrôle
- Relations formelles et informelles
- Gestion de projet et fonctionnement des équipes ; comment se dire les choses, formuler les objectifs ; gérer le temps
- Manager à distance
- Exercice : Organiser une réunion avec des Italiens

Des outils 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 italiens (clients ou fournisseurs)

- Comment négocier : l'importance du jeu, préparation et flexibilité, l'entretien de négociation
- Les échanges quotidiens ; les moments clés et les délais
- Comment se dire les choses en cas de décalages ou de problèmes
- Le savoir-être et la création de la confiance: les clés pour un climat de coopération favorable

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

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