

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES SAUDIENS

SHERPA FORMATION



Lorenzo Cremonese et Wala'a Dashash

A distance

1er, 2, 3, 5 et 8 décembre

Participants

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

Prérequis : une première expérience professionnelle avec des Saoudiens est préférable

Objectifs : Aptitudes et Compétences

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

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

Formateurs

Cinq ateliers interactifs animés par 2 formateurs

- Une formatrice saoudienne
- et un Italien qui a plusieurs années d'expérience professionnelle avec des Saoudiens

Qui vous apportent des connaissances opérationnelles et des conseils

Les outils : Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

Des exercices collectifs et individuels

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

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 collectif et individuel à la fin de la formation

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES SAUDIENS

Progression pédagogique

*La formation est organisée en cinq ateliers interactifs de 2 h..
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
2. Apprendre à structurer la communication et la collaboration en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication locaux
3. Travailler à distance et mieux comprendre vos interlocuteurs en découvrant le contexte historique, politique et social saoudien
4. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet
5. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial (client ou fournisseur)

Formateurs

Lorenzo Cremonese est un Italien qui travaille avec des Saoudiens depuis plus de 10 ans

Il a une expérience de négociation, management d'équipe et de gestion de projet en France et dans les différents pays du Moyen Orient, en particulier avec Aramco et les fonds souverains saoudiens.

Après avoir travaillé dans de grands groupes internationaux, il a créée en 2023 sa société de conseil et de formation et il opère principalement dans le Golfe, avec des connexions en Europe et en Asie. Cette expérience unique lui a permis de collaborer avec des clients, partenaires et collègues de nombreuses nationalités, y compris locaux, tout en bénéficiant d'une croissance humaine, culturelle et professionnelle riche et complète.

Précédemment il a eu une longue expérience internationale (Amérique Latine, Asie)

Installé aux Émirats arabes unis avec sa famille, il a d'abord vécu à Dubaï. Il a ensuite déménagé à Abou Dhabi, où il réside toujours.

Wala'a Dashash est une formatrice saoudienne qui vit et travaille en France

Née et éduquée en Arabie Saoudite, au sein du territoire de Saudi Aramco, elle a grandi dans un environnement multiculturel entourée d'expatriés venus du monde entier.

Après avoir obtenu ses diplômes à l'American University de Paris et à HEC, elle a travaillé en Arabie Saoudite, en Inde et en France, notamment pour la Chambre de commerce franco-saoudienne et l'Institut du Monde Arabe. Elle a également acquis une expérience significative dans le développement commercial et le secteur de la restauration.

Entrepreneure dans l'âme, Wala'a a toujours mené des projets en parallèle de ses activités professionnelles. Aujourd'hui, elle se consacre entièrement à l'entrepreneuriat.

Polyglotte, elle parle couramment l'arabe, l'anglais et le français.

1er, 2, 3, 5 et 8 décembre 2025

Inscription

contact@sherpa-formation.com

Date limite : 27 novembre 2025

En ligne sur Teams

**Accessibilité aux personnes handicapées :
nous contacter au 01 42 99 94 66**

Tarif : 1 000 Euros HT

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES SAUDIENS

PROGRAMME

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

- Nos expériences de travail avec les Saoudiens
- Les Français et les Arabes : perceptions croisées et stéréotypes
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- Impact sur les relations professionnelles

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

2 - Communiquer avec des Saoudiens

- Les codes de communication : le Oui et le Non, la part d'implicite, les sujets tabous
- Comprendre et intégrer les clés culturelles sous-jacentes à la communication
- L'islam et son impact comportemental : dress code, agenda et alimentation
- La langue arabe, une langue sacrée
- Etre une femme et travailler avec des Saoudiens : points d'attention et codes comportementaux

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.

3 - Travailler à distance dans le contexte saoudien

- Structurer la communication à distance : email, téléphone, visioconférence, réseaux sociaux
- Le contexte historique et géopolitique : ses conséquences aujourd'hui
- Un environnement multiculturel : Les Locaux, les Occidentaux, les Arabes non locaux, les Africains, les Asiatiques

Des outils (sondages, mini cas jeux d'association, quiz) qui permettent d'expérimenter la communication.

Mises en situation : réunions, envoi d'emails.

4- Manager et gérer les projets

- Organiser une réunion en face à face / à distance
- Les styles de management ; 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 à distance : les outils de structuration ; la gestion du temps

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.

5 - Travailler avec des partenaires saoudiens (clients ou fournisseurs)

- Les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable
- Savoir établir et maintenir une relation commerciale harmonieuse et efficace; construire des relations de confiance
- Comprendre la conception arabe des contrats
- Savoir assurer la maîtrise des délais

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

Mise en situation

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