

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES INDIENS

SHERPA FORMATION

Kumaraguru Jagannathan et Natacha Monnet

9 et 10 avril ; 5 et 6 novembre 2026

à Paris



Participants

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

Prérequis : une première expérience de travail avec des Indiens est préférable

Objectif

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

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

Moyens

Deux journées interactives animées par 2 formateurs

- Un formateur indien qui a une longue expérience professionnelle en France et en Inde
- Une Française qui a vécu et travaillé en Inde

Qui vous apportent des connaissances opérationnelles, des conseils

Les outils

Des exercices collectifs et individuels
Une mise en pratique immédiate par des études de cas et simulations
Brainstorming, sondage, quizz, études de cas, mise en situation, vidéos, ...

Une évaluation par quizz à la fin de chaque journée.
Un plan d'action à la fin de la formation.

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES INDIENS

Progression pédagogique

*La formation est organisée en 2 journées.
Chaque partie répond à un objectif particulier*

1. Faire le point sur notre collaboration avec les Indiens et prendre conscience de l'impact de nos cultures
2. Apprendre à structurer la communication et la collaboration en intégrant les éléments de la culture indienne et des codes de communication. Savoir construire la relation dans le contexte historique et socio-économique indien
3. Co-construire des règles de fonctionnement pour optimiser le management et la gestion des projets avec les Indiens
4. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial indien (client ou fournisseur)

Formateurs

Cette formation est animée par Kumaraguru Jagannathan et Natacha Monnet

Kumaraguru Jagannatha est un Indien qui travaille depuis 2000 dans des groupes français

Né dans le sud de l'Inde à Pondichéry il a étudié au Rajasthan et en France et il a suivi une formation aux USA.

Il a commencé sa vie professionnelle dans une JV indo-américaine et il travaille dans un groupe français, manager en France et en Inde (à Chennai de 2014 à 2017)

Il a une expérience de management d'équipe, de gestion de projet et de relations client-fournisseur

Il est ingénieur de formation avec une spécialisation dans les achats et la logistique

Natacha Monnet a vécu et travaillé 4 ans en Inde

En poste au service économique de l'Ambassade, elle a managé une équipe franco-indienne et accompagné de nombreuses entreprises dans leurs projets en Inde. Elle était en relation avec des entreprises indiennes, PME et grands groupes Elle suivait également des projets de coopération inter-administrations

En tant que formatrice depuis 6 ans, elle partage son expérience de travail sur les enjeux de la gestion interculturelle franco-indienne, l'appréhension des différences culturelles dans le monde du travail et les problématiques managériales.

Elle est diplômée de Sciences Po Lyon et elle est titulaire d'une Maîtrise en Urbanisme

9 et 10 avril ; 5 et 6 novembre 2026

Inscription au plus tard le 2 mars 2026

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 INDIENS

PROGRAMME

Jour 1

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

- Nos expériences de travail avec les Indiens
- Les Français et les Indiens, nos perceptions croisées et leur impact sur notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- Les disparités et inégalités régionales et sociales ; les castes et les religions

Approche interactive, qui permet de prendre conscience du fonctionnement des équipes franco-indiennes. Nuage de mots, sondages.

2 - Communiquer avec des Indiens : les clés culturelles

- Vie privée et vie professionnelle, un tout ; les sujets tabous ; les réseaux
- L'importance de la relation versus la tâche
- Les codes de communication : explicite versus implicite ; le Oui et le Non ; le silence
- Linéarité versus complexité et opacité
- La langue anglaise et les langues régionales
- Communiquer à distance : WhatsApp business
- Comprendre et intégrer les clés culturelles sous-jacentes à la communication
- La société indienne : traditionnel et modernité ; la classe moyenne
- Comment structurer, partager, vérifier, obtenir des informations
- Anticipation versus réactivité. La gestion du temps et le suivi
- L'impact de l'Histoire de l'Inde ; le fédéralisme ; le nationalisme

Des outils qui permettent d'illustrer les corrélations entre le contexte culturel et les comportements des Indiens dans le travail. Mise en situation, études de cas. Vidéos.

Jour 2

3 - Manager et gérer les projets avec des Indiens

- Le contexte politique et économique ; la bureaucratie
- Les styles de management ; comment motiver selon les générations, Hommes/Femmes
- L'implication et la confiance ; l'importance du devoir. Le pouvoir et la corruption
- La nécessité de « bétonner » les décisions
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes
- Organiser une réunion avec les Indiens
- Le travail en équipe : Définition des objectifs, suivi d'avancement, points d'étape
- Détection et gestion des conflits

Des outils (sondages, nuage de mots, quiz) et études de cas qui permettent d'appliquer les apprentissages aux cas des participants.

4 - Travailler avec des partenaires indiens (clients ou fournisseurs)

- La négociation : rapport de force et 'win-win' ; le pragmatisme indien
- Confiance et patience ; la confidentialité
- Suivi et contrôle : avancement et qualité.
- Le contrat versus la relation à long terme ; l'engagement moral, la jalsa

Des outils (sondages, nuage de mots, quiz) mise en situation et études de cas qui permettent d'appliquer les apprentissages aux cas des participants.

Synthèse : Notre collaboration avec des Indiens ; comment créer et maintenir la confiance. Plan d'action et axes de progrès