

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES MAROCAINS

SHERPA FORMATION

Anne-Claire GONIN et Sarah RAHMOUNI

A distance; 5 ateliers de 2 heures
2 juin 2026 : matin et après-midi
5 juin 2026 : matin
9 juin 2026 : matin et après-midi



Participants

Cette formation s'adresse aux cadres et dirigeants qui communiquent et travaillent avec des Marocains.

Prérequis : une première expérience professionnelle avec des Marocains est préférable

Objectif : Aptitudes et Compétences

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

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles au Maroc.

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

Moyens

Cinq ateliers interactifs animés par 2 formateurs

- Une Marocaine qui a une longue expérience professionnelle dans un contexte international
- et une Française qui a de nombreuses années d'expérience professionnelle au Maroc

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

Sondage, quizz, mini-cas, mise en situation, jeu d'association, vidéos

Un quizz à la fin de chaque journée.

Un plan d'action à la fin de la formation

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES MAROCAINS

Progression pédagogique

*La formation est organisée en cinq ateliers interactifs de 2 heures
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 Marocains la diversité marocaine
2. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication marocains
3. Mieux collaborer à distance en prenant en compte le contexte du Maroc et son Histoire
4. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des Marocains
5. Travailler avec des partenaires commerciaux (clients et fournisseurs)

Formateurs

Cette formation est animée par Anne-Claire GONIN et Sarah RAHMOUNI

Anne-Claire GONIN est une formatrice qui vit et travaille au Maroc depuis 2006

Son expérience lui permet de bien connaître la culture professionnelle marocaine. Elle a développé et animé des modules de formation sur-mesure auprès de plusieurs grands comptes internationaux. Elle a également accompagné une vingtaine de PME marocaines dans l'élaboration de Plans de Développement Stratégiques, dans le cadre de programmes d'appui opérés par le Ministère du Commerce et de l'Industrie. Elle a réalisé plusieurs missions de transformation des organisations, de repositionnement stratégique et de coaching de Comités de Direction pour le compte d'institutionnels ou d'entreprises de référence.

En France elle avait eu un parcours en tant qu'Account Manager à l'international puis elle s'était tournée vers le Conseil en Organisation, où elle avait accompagné les Directions Opérationnelles de grands groupes dans la refonte de leurs dispositifs de pilotage de la performance.

Elle est diplômée d'HEC PARIS (93). Elle parle anglais, allemand et comprend correctement l'arabe dialectal (Derija).

Sarah RAHMOUNI est une formatrice marocaine

Née et éduquée au Maroc, elle a effectué ses études supérieures en France.

Après une carrière dans l'audit financier où elle a acquis une grande expérience internationale, elle a créé des sociétés (production et distribution agroalimentaire, restauration) et elle a développé un réseau de franchisés.

Elle est titulaire d'un Master en Audit et Consulting de l'ESC Toulouse

Il a la double nationalité, française et marocaine Il est ingénieur Civil des Mines, Nancy.

**2. 5 et 9 juin 2026
Sur Teams**

**Inscription
contact@sherpa-formation.com
Date limite : 4 mai 2026**

***Accessibilité aux personnes handicapées :
nous contacter au 01 4801 4886***

Tarif : 1 000 Euros HT

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES MAROCAINS

PROGRAMME

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

- Nos expériences de travail avec les Marocains
- Les Français et les Marocains, perceptions croisées : l'impact des stéréotypes dans notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- La diversité régionale, générationnelle et sociale

Approche interactive, nuage de mots, sondages, vidéo.

2 - Communiquer avec des Marocains : les clés culturelles

- Oralité et consensus
- La communication indirecte ; la difficulté à dire Non, le non verbal
- L'importance des apparences. La Face et la Honte
- L'informel et la primauté de l'oral. Dire ce qui ne va pas ?
- L'importance du relationnel et des réseaux.
- L'affectif et la valorisation. Vie privée et vie professionnelle
- La société marocaine et ses évolutions. Les relations Homme-Femme. Les sujets tabous.

Les apports théoriques sont combinés avec des outils interactifs qui permettent d'illustrer les corrélations entre les clés culturelles et les comportements.

3 - Comprendre le contexte pour mieux travailler avec des Marocains

- Optimiser la communication à distance : email, téléphone, vidéoconférence, réseaux sociaux
- Comment structurer, partager, obtenir et vérifier des informations
- Rapport de force et consensus.
- La gestion du temps et l'incertitude
- Le poids de l'Histoire et des relations franco-marocaines sur le comportement au travail.
- La présence forte de l'Etat marocain. Démocratie et islamisme. La religion dans l'entreprise
- Le contexte économique et social

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

Mises en situation : réunions par téléphone, envoi d'emails.

4 - Manager et gérer les projets avec des Marocains

- Organiser une réunion avec des Marocains (avant, pendant, après)
- Les styles de management au Maroc; le positionnement et les attentes vis-à-vis du leader.
- Travailler en équipe. Responsabilité individuelle versus collective
- Le sens de la qualité. Anticipation et adaptabilité. L'écart être le dit et le fait.
- Donner du feedback
- Résultats versus relations. Obtenir l'information : le passage par l'informel
- Gestion de projet : Les outils de structuration de la collaboration ; grande flexibilité

Outils interactifs et mini études de cas pour appliquer les apprentissages. Mises en situation : délégation et suivi de tâches à distance.

5 - Négocier et gérer la relation commerciale

- La négociation : Rapport de force et recherche de consensus
- La vision à court terme. Le jeu gagnant-perdant
- L'accord global versus le contrat détaillé. La primauté de l'oral
- Le respect des engagements et l'importance de la relation. L'écart entre le dit et le fait
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes
- Gérer les situations conflictuelles
- Créer et maintenir la confiance

Etude cas : Résolution de problème.

Synthèse et plan d'action