

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES BRESILIENS

SHERPA FORMATION

Maria Angelica De Souza et Christophe Delalande

12 et 13 novembre 2026 à Paris



Participants

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

Prérequis : une première expérience professionnelle avec des Brésiliens est préférable

Objectifs : Aptitudes et Compétences

Comprendre l'influence qu'exerce la culture de chacun, Brésiliens et Français, 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 Brésiliens, acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

Moyens

Cinq ateliers interactifs animés par 2 formateurs

- Une Brésilienne qui vit en France et qui a une longue expérience professionnelle dans un contexte français
- et un Français qui a vécu et travaillé 20 ans au Brésil, où il a été manager dans des groupes américain, brésilien et français

Qui vps 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

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES BRESILIENS

Progression pédagogique

*La formation est organisée en cinq 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 Brésiliens
2. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication brésilien
3. Savoir construire la relation dans le contexte historique, politique et social du Brésil
4. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des Brésiliens
5. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial brésilien (client ou fournisseur)

Formateurs

Cette formation est animée par Maria Angelica De Souza et Christophe Delalande

Maria Angelica De Souza vit et travaille en France depuis 2014

D'abord avocate à la Caixa Econômica Federal au Brésil, elle a ensuite évolué en France vers la gestion de projets et le pilotage de produits et services digitaux au sein de structures telles que Proximity / TBWA et Skolae (ancien Réseau GES).

Actuellement en mission pour l'École des Ponts Business School (EPBS), elle coordonne la co-crédation de programmes internationaux avec de grandes universités brésiliennes.

Son expérience lui permet d'aborder les enjeux professionnels avec une vision transversale et une maîtrise fine des dynamiques franco-brésiliennes dans des environnements variés.

Mariée à un Français et mère de deux enfants franco-brésiliens, elle vit l'interculturel au quotidien et apporte un regard de terrain authentique sur les ponts à bâtir entre ces deux cultures.

Christophe Delalande a vécu et travaillé 20 ans à Sao Paulo

Il a travaillé dans des entreprises française (Technip), américaine (HP) et brésilienne (Claro) ce qui lui a donné une longue expérience avec des équipes multiculturelles, en face à face et à distance. Il a en particulier managé une équipe de 9 Chefs de Projets et géré des projets d'intégration à l'international avec focus sur l'Amérique du Sud.

Il a une double formation : Ingénieur en France et Marketing au Brésil ; il est bilingue français-portugais

Marié à une Brésilienne, il a des enfants franco-brésiliens

**12 et 13 novembre 2026
À Paris**

Inscription

Contact@sherpa-formation.com

Date limite pour l'inscription : 12 octobre

Accessibilité aux personnes handicapées :

nous contacter au 01 4801 4886

Tarif : 1 400 Euros HT

Déjeuners compris

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES BRESILIENS

PROGRAMME

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

- Nos expériences de travail avec les Brésiliens
- Les Français et les Brésiliens, perceptions croisées : l'impact des stéréotypes dans notre collaboration. Le rôle de la culture dans nos comportements
- Le Brésil ou plutôt "les Brésils" : un pays continent, immense et divers.
- Impact sur les relations professionnelles

Approche interactive, nuage de mots, sondages, vidéo.

2 - Communiquer avec des Brésiliens : les clés culturelles

- La difficulté de dire "non". Comment interpréter les 'non-dits' et le silence
- La communication non verbale : l'importance du toucher, l'accolade, le regard
- L'apparence et le protocole
- Comprendre et intégrer les clés culturelles sous-jacentes à la communication
- Une communication informelle, indirecte et émotionnelle/affective
- Privé et professionnel sont liés ; les réseaux. Convivialité et inertie.
- La communication orale et écrite, le jeu de la langue. Le niveau d'anglais
- Les codes de politesse. Tutoiement et vouvoiement. L'utilisation de l'humour. Les tabous
- Communiquer à distance : e-mail, téléphone, réseaux sociaux, WhatsApp

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

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

3 - Savoir construire la relation dans le contexte historique et social brésilien

- L'impact de l'Histoire ; la colonisation, les immigrations
- L'identité brésilienne. Le football, les héros, les fêtes
- Le contexte politique, économique et social. Les inégalités. La violence
- La bureaucratie et la corruption.

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

4 - Manager et gérer les projets

- Les styles de management au Brésil. La formation et le profil des managers
- La prise de décision : la complexité brésilienne, la création du consensus
- La crédibilité et la légitimité. La flexibilité, la fiabilité, le pragmatisme
- Organiser une réunion avec des Brésiliens
- La gestion du temps et des délais, la planification.
- Déléguer et contrôler. L'optimisme et la mobilisation des équipes dans le temps
- Donner et recevoir du feedback. Gérer les situations conflictuelles
- Comment partager et demander des informations
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes
- Le système D, la débrouille et l'astuce ; le rapport à la loi.

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.

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

- Prospecter au Brésil; Trouver un partenaire
- Comment instaurer la confiance à long terme. Négocier en face à face et négocier à distance
- Pour gagner un client faut-il s'en faire un ami ? Multiplier les échanges et les contacts
- La notion de contrat (l'écrit et l'oral) et ses implications. L'indispensable avocat
- Savoir assurer la maîtrise des délais et de la qualité, tout en protégeant la propriété industrielle

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

Mise en situation : gestion d'un défaut qualité avec un fournisseur

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