

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES MEXICAINS (ES)

SHERPA FORMATION

Jean-Philippe Claret et Ana Cécilia Hornedo

19 et 20 novembre 2026
A Paris



Participants

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

Prérequis : une première expérience professionnelle avec des Mexicains est préférable, mais pas obligatoire

Objectifs : Aptitudes et Compétences

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

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

Les formateurs

2 journées interactives animées par 2 formateurs

- Une Mexicaine qui vit et travaille en France
- et un Français qui a vécu et travaillé au Mexique, à la direction d'une société française

Qui vous apportent des connaissances opérationnelles, des conseils.

Les outils : Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

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.

Sherpa Formation
contact@sherpa-formation.com
58 rue de la Victoire 75009 Paris
01-48 01 48 86

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES MEXICAINS

Progression pédagogique

*La formation est organisée en cinq parties
Chacune répond à un objectif particulier*

1. Faire le point sur nos expériences et prendre conscience de l'impact de la culture dans la collaboration entre Français et Mexicains
2. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication mexicains. Mieux collaborer à distance
3. Comprendre vos interlocuteurs en découvrant le contexte historique, politique et social mexicain
4. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des collaborateurs mexicains
5. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial mexicain (client ou fournisseur)

Formateurs

Cette formation est animée par Jean Philippe Claret et Ana Cécilia Hornedo

Jean Philippe Claret a vécu et travaillé au Mexique pendant près de 30 ans

Il y a créé et dirigé la filiale hôtellerie du groupe Accor : expérience de recrutement , management d'équipe, négociation et gestion des relations client/fournisseur. De retour en France en 2017, il a poursuivi son expérience en management et en développement commercial

Il est diplômé de Kedge Bordeaux et de l'INSEAD, Advanced Management Programme.

Ana Cecilia Hornedo est une formatrice mexicaine qui vit en France depuis 2001

Au Mexique, elle a travaillé pour l'administration de l'Etat d'Aguascalientes.

En France, elle est formatrice interculturelle pour des cadres et dirigeants qui travaillent avec des Mexicains et pour des Mexicains expatriés en France. Elle est professeur de civilisation mexicaine.

Elle coordonne des équipes projets et des échanges universitaires entre la France et le Mexique

19 et 20 novembre 2026

**Inscription au plus tard le 16 octobre
contact@sherpa-formation.com**

58 rue de la Victoire 75009 Paris
Accessibilité aux personnes handicapées :
nous contacter au 01 4801 4886

Tarif : 1 400 Euros HT

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES MEXICAINS

PROGRAMME

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

- Nos expériences de travail avec les Mexicains
- Les Français et les Mexicains : nos perceptions croisées et leur impact sur notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- Le Mexique : diversité des territoires et des populations. Les 3 grandes régions
- Impact sur les relations professionnelles

Approche interactive,

2 - Communiquer avec des Mexicains

- La difficulté à dire Non. Comment interpréter les 'non-dits' et le silence
- L'évitement du conflit. Conformisme ou passivité ?
- La culture de l'oralité. L'apparence et le protocole
- La société mexicaine et ses évolutions.
- Les conséquences dans le contexte professionnel.
- Optimiser la communication à distance : email, téléphone, vidéoconférence, réseaux sociaux
- Comment structurer, partager, vérifier, obtenir des informations
- Les sujets tabous

Les apports théoriques sont combinés avec des outils interactifs (sondage, quizz, vidéos) qui permettent d'illustrer les corrélations entre les clés culturelles et les comportements.

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

3 - Comprendre le contexte mexicain pour mieux travailler ensemble

- Le Mexique dans le temps : Histoire et actualité; impact sur la diversité, les valeurs et les codes sociaux
- Les conséquences de la proximité des USA

Approche interactive,

4 - Manager et gérer les projets

- Organiser une réunion en face à face / à distance avec des Mexicains
- Les styles de management au Mexique ; le positionnement et les attentes vis-à-vis du leader.
- La RSE : une approche différente
- 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, quizz) 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 mexicains (clients ou fournisseurs)

- Savoir établir et maintenir une relation commerciale chaleureuse et efficace; construire des relations de confiance (institutionnelle et personnelle)
- Expliciter et faire respecter des engagements
- Engager et responsabiliser les partenaires dans un esprit de co-construction et de co-décision
- Savoir assurer la maîtrise des délais et de la qualité
- Acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

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

Mise en situation : gestion d'un problème avec un fournisseur