

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES POLONAIS

SHERPA FORMATION

Wanda KAJ et Frédéric VALET

5 et 6 novembre 2026 à Paris



Participants

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

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

Objectifs : Aptitudes et Compétences

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

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles en Pologne.

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

Les formateurs

Deux journées interactives animées par 2 formateurs

- Une Polonaise qui a une longue expérience professionnelle dans un contexte international
- et un Français qui a vécu et travaillé en Pologne plus de 20 ans

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

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES POLONAIS

Progression pédagogique

*La formation est organisée en 2 journées
Chaque partie 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 Polonais
2. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel et historique polonais. Mieux travailler ensemble - en face à face et à distance
3. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des Polonais
4. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial polonais (client ou fournisseur)

Formateurs

Cette formation est animée par Wanda Kaj et Frédéric Valet

Wanda Kaj a plus de 30 ans d'expérience en milieu multiculturel et multinational

Née à Varsovie, elle a vécu en Pologne jusqu'à l'âge de 23 ans Diplômée en économie en Pologne, elle est venue en France où elle a intégré l'ESCP (études en France, en GB et en Allemagne)

Elle a exercé des fonctions opérationnelles (gestionnaire des achats, chargée de l'informatisation) au sein d'un laboratoire franco-norvégien. Suite à l'ouverture des pays d'Europe de l'Est, elle a travaillé comme consultante pour des entreprises françaises qui souhaitaient exporter en Pologne.

Elle a animé des formations pour des cadres et dirigeants français en relation professionnelle avec des Polonais

Dans les années 2000, elle a poursuivi sa carrière au sein des institutions européennes à Bruxelles, notamment dans le domaine des technologies environnementales.
Elle est actuellement consultant bénévole à la Commission européenne.

Elle parle polonais, anglais et français.

Frédéric Valet a plus de 20 ans d'expérience professionnelle en Pologne

Né en France il s'expatrie pour la Pologne en 2001 après des études supérieures en école de commerce et une première expérience professionnelle. Il anime et accompagne depuis plus de 25 ans des équipes 100% polonaises ; il a exercé des fonctions opérationnelles, de transformations et stratégiques . Ses différentes missions l'ont conduit à la maîtrise de domaines comme ceux de la gestion de centre de profit, l'animation de réseau de magasin, la gestion de projet, le lean management, la fusion d'entreprise, le e-commerce et dernièrement le Marketing.

Il est aujourd'hui consultant et entrepreneur à Varsovie

Il parle français, polonais et anglais

5 et 6 novembre 2026

**Inscription au plus tard le 5 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
Déjeuners compris**

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES POLONAIS

PROGRAMME

JOUR 1

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

- Nos expériences de travail avec les Polonais
- Les Français et les Polonais, perceptions croisées : l'impact des stéréotypes dans notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- La diversité polonaise : régions, villes/ campagne, générations

Approche interactive, nuage de mots, sondages, vidéo.

2 - Communiquer avec des Polonais : les clés culturelles

- Les styles et les codes de communication en Pologne selon le contexte.
- Optimiser la communication à distance : email, téléphone, vidéoconférence, réseaux sociaux
- Relations professionnelles et personnelles
- Comment structurer, partager, obtenir et vérifier des informations
- Composantes de l'identité nationale polonaise : fierté et traumatisme de perte de territoire
- L'impact de l'Histoire et des relations franco-polonaises sur nos relations au travail
- Le contexte politique et social
- Les conséquences dans le contexte professionnel

Les apports théoriques sont combinés avec des outils interactifs qui permettent d'illustrer les corrélations entre les clés culturelles et les comportements et d'expérimenter la communication. Etudes de cas et Mises en situation : réunions par téléphone, envoi d'emails

JOUR 2

3- Manager et gérer les projets

- Les styles de management en Pologne 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
- Les outils de structuration de la collaboration ; la gestion du temps
- Organiser une réunion (en face à face et à distance) avec des Polonais

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.

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

- Savoir établir et maintenir une relation commerciale chaleureuse et efficace; construire des relations de confiance
- Expliciter et faire respecter les engagements des partenaires commerciaux polonais
- Comprendre la conception polonaise des contrats et les utiliser à bon escient
- Savoir assurer la maîtrise des délais et de la qualité
- Savoir négocier et engager et responsabiliser vos partenaires dans l'esprit de co-construction et de co-décision

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

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