NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES JAPONAIS

SHERPA FORMATION

Rory Donnelly et Yasushi Kishikawa

1er et 2 décembre 2026 à Paris



Participants

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

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

Objectifs : Aptitudes et Compétences

Découvrir l'influence qu'exerce la culture de chacun, Japonais 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, travailler en équipe avec des Japonais.

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles au Japon : savoir créer et maintenir la relation, gérer un projet avec des Japonais, acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

Moyens

Deux journées interactives animées par 2 formateurs

- Un Japonais qui vit en France où il a une longue expérience professionnelle
- et un Irlandais qui a vécu et travaillé au Japon et en France

Qui vous apportent des connaissances opérationnelles et des conseils

Outils

Une mise en pratique immédiate par des études de cas et simulations

Une évaluation par quizz à la fin de chaque journée.

Un Microlearning et un plan d'action 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 JAPONAIS

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 Japonais. Prendre conscience de l'impact de nos perceptions réciproques et de la culture sur nos comportements
2. Apprendre à structurer la communication et la collaboration en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication japonais. Savoir construire la relation et travailler à distance dans le contexte japonais
3. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des Japonais
4. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire japonais (client ou fournisseur)

Formateurs

Cette formation est animée par Rory Donnelly et Yasushi Kishikawa

Rory Donnelly a travaillé de nombreuses années avec des Japonais

Il a vécu 4 ans au Japon et travaillé 10 ans dans une société japonaise (au Japon et en France)

Il a appris la langue et culture japonaise.

Pendant plus de 20 ans, il a construit et développé des équipes dans divers pays notamment en France pour une société japonaise et au Royaume-Uni.

Il est actuellement coach d'affaires, aidant les entreprises à se développer.

D'origine irlandaise, il a vécu au Japon, en Allemagne et surtout en France pendant les 30 dernières années

Yasushi Kishikawa est un formateur japonais qui vit et travaille en France depuis plus de 20 ans

Il a travaillé dans le secteur public et dans des sociétés japonaises, au Japon et en France.

Aujourd'hui il est consultant et formateur ; il anime des formations pour des entreprises qui sont en relation avec le Japon.

.

1er et 2 décembre 2026

Inscription au plus tard le 30 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 JAPONAIS

PROGRAMME

JOUR 1

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

- Nos expériences de travail avec les Japonais
- Les Français et les Japonais, perceptions croisées : le rôle des stéréotypes dans notre collaboration. Culture et comportements
- La diversité régionale, les générations, homme-femme : impact sur les relations professionnelles

Approche interactive, brainstorming, sondages, vidéos

2 - Communiquer avec des Japonais : les clés culturelles

- Les codes de communication au Japon : le « oui » et le « non », la part d'implicite, le langage du corps. La parole et le silence
- Les spécificités de la langue japonaise et leur impact sur la communication
- Comprendre et intégrer les clés culturelles sous-jacentes à la communication : Honne / Tatemae
- Les sujets tabous et les sujets utiles pour bien établir la relation. Les religions et les croyances
- L'impact de l'Histoire : quasi mono-ethnicité, empereur, période Edo.
- Sentiment d'être à part, unique.
- La société japonaise et ses évolutions : homogénéité et population âgée
- Les conséquences dans le contexte professionnel.
- Optimiser la communication à distance : email, téléphone, vidéoconférence, réseaux sociaux
- Anticipation et réactivité. La gestion du temps et le suivi
- Les comportements appréciés versus ceux qui peuvent mettre les Japonais mal à l'aise

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

JOUR 2

3 - Manager et gérer les projets avec des Japonais

- Organiser une réunion (en face à face et à distance)
- La gestion des ressources humaines et les sources de motivation du personnel
- Hiérarchie & styles de management au Japon ; la séniorité
- Le système de prise de décision - recherche d'un consensus par « nemawashi & ringi-sho »
- Éthique du travail et conception du monde
- L'importance de la relation et du groupe; – Notions de « wa », «giri » et « haji » « uchi & soto »
- Les rituels.
- Vie privée et vie professionnelle. Créer et nourrir la relation ; les réseaux. La nomunication
- Les modes de raisonnement et de résolution de problèmes : impact sur la gestion de projets
- Besoin d'un cadre établi (règles, procédures, modèles) pour avancer sur un projet
- Approche inductive : des détails au concept
- Partager et demander des informations
- Donner et recevoir du feedback. Gérer les situations conflictuelles

Des outils 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 japonais (clients ou fournisseurs)

- Les phases de la relation commerciale : Se connaître ; faire son offre ; discuter et négocier
- La notion de contrat
- Créer une relation de confiance
- Des clients exigeants : qualité, précision, délai, disponibilité, exactitude
- Suivi et contrôle : avancement et qualité

Outils pour appliquer les apprentissages aux cas concrets. Mise en situation : gestion d'un problème avec un client

Synthèse : **Notre collaboration avec des Japonais ; plan d'action et axes de progrès.**