

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les paramètres qui créent des différences entre les cultures
- Être capable de comprendre les enjeux d'une approche interculturelle
- Être capable de reconnaître l'ethnocentrisme, les à priori, les stéréotypes
- Identifier et distinguer les facteurs de différenciation
- Être capable d'identifier certains travers relationnels propres à l'ethnocentrisme.
- Mesurer l'impact de la culture sur les comportements en entreprise, dans les domaines de la relation commerciale et de la négociation
- Prendre conscience de son propre rapport à la différence et développer une vraie flexibilité comportementale

ORGANISATION

- **Durée**
2 journées – 14 Heures
- **Lieu**
Site de l'entreprise ou site d'ARAMIS Formation
- **Public / Pré requis**
Collaborateurs d'un service Import / Export

CONTENU PÉDAGOGIQUE

INTEGRER L'INTERCULTUREL DANS LES DIFFERENTS ASPECTS DE LA RELATION COMMERCIALE

- Définir le terme « interculturel »
- « Qu'est-ce que la relation commerciale à l'internationale? »
- Prendre conscience de l'impact des cultures sur la relation commerciale
- Prendre connaissance des différents modèles interculturels existants
- Intégrer les différences de culture dans la gestion du temps, les processus de décision, l'analyse et la résolution de problème

SAVOIR TIRER PARTIE DE LA DIMENSION MULTICULTURELLE ET DEPASSER LES STEREOTYPES

- Repérer les stéréotypes croisés dans les relations interculturelles et leurs risques dans les pratiques commerciales et de négociation
- Découvrir et expérimenter les 3 centres de l'intelligence : instinctif, émotionnel et mental
- Prendre conscience des grandes modalités de fonctionnement individuel indépendantes des origines culturelles
- Poser des hypothèses sur son propre fonctionnement et réfléchir à l'impact sur ses relations interpersonnelles

LA MISE EN OEUVRE D'UNE COMMUNICATION SEREINE EN SITUATION INTERCULTURELLE

- Etablir le rapport avec chaque individu et créer une relation de confiance
- Communiquer avec empathie en étant centré sur son interlocuteur
- Explorer et comprendre le modèle du monde de l'Autre
- S'adresser à autrui de manière à ce qu'il se sente entendu

INTEGRER LES SPECIFICITES DE LA NEGOCIATION A L'INTERNATIONAL

- Comprendre les spécificités de la négociation interculturelle.
- Comprendre l'environnement juridique d'une négociation internationale.

EXPLOITER POSITIVEMENT LA DIFFERENCE

- Flexibilité et rigidité personnelles face à la “différence”
- Comment entrer dans un autre cadre de référence sans renier le sien ?
- La conciliation des dilemmes

MÉTHODES PEDAGOGIQUES

Afin de **favoriser la prise de conscience puis l’acquisition des réflexes** appropriés nous vous proposons des **méthodes pédagogiques actives, dynamiques** qui rendent les participants **acteurs de leur progression** :

- ◇ Test de positionnement individuel
- ◇ Echanges d’expériences à partir du vécu des participants.
- ◇ Brainstorming en grand groupe, travail en sous-groupes sur les problématiques rencontrées pour lesquels les participants expriment des difficultés
- ◇ Apports théoriques et méthodologiques par le formateur à chaque point clé.
- ◇ **Les participants travaillent à partir de cas pratique (s) réel(s)** : Jeux de rôles, entraînements guidés suivis de séance de débriefing à chaud
- ◇ **Perfectionnement d’outils : tout au long de la formation le consultant enrichit les outils existants.**

NOTRE MEMO, véritable guide opérationnel est remis à chaque participant. Il comprend les points clés évoqués en cours de formation accompagnés des fiches mnémotechniques

EVALUATION / VALIDATION

- ◇ Quizz de contrôle de connaissances en lien avec le positionnement initial
- ◇ Remise d’une attestation de formation