

# Fiche d'Expression de Besoin de Formation

## (Management Interculturel)

**Organisme demandeur :** Sup de Vente

**Adresse :** 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

**Date de la demande :**

### 1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Dans un univers fortement concurrentiel et mondialisé, les alternants formés par Sup de Vente doivent intégrer les éléments interculturels dans leur pratique professionnelle. Il s'agit d'apporter aux alternants les connaissances, les outils et les techniques pour gérer l'impact des cultures et communiquer au quotidien en comprenant les valeurs de chacun.

Les difficultés de communication entre personnes de nationalité différente sont souvent mises sur le compte des différences linguistiques. Or, les valeurs culturelles telles que la perception du temps, le rapport envers la hiérarchie et l'autorité, ou encore le style de communication, diffèrent en fonction des cultures. Ces différences, si elles ne sont pas comprises, peuvent apparaître comme un élément perturbant les relations entre membres d'équipes, clients et fournisseurs.

### 2) Objectifs poursuivis

- comprendre les représentations et les valeurs caractérisant chaque culture et qui influencent le comportement, les perceptions et les valeurs.
- être capable de gérer et mettre en place des équipes multiculturelles,
- piloter des projets dans un environnement pluriculturel
- négocier à l'international en tenant compte des éléments de la communication interculturelle

### 3) Résultats à atteindre :

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

- ✓ Savoir travailler dans un environnement interculturel
- ✓ Intégrer les codes culturels dans la communication (management d'équipe, négociation)
- ✓ Anticiper les freins à la performance : risques culturels, commerciaux, managériaux

Résultat attendu :

- Acquérir des compétences en communication interculturelle, permettant de comprendre sa propre culture et d'appréhender d'autres culturelles dans un contexte professionnel.

### 4) Public concerné :

Etudiants en alternance :

Niveau Bac +3 : Bachelor Acheteur Leader

Niveau Bac +5 : Manager en Ingénierie d'affaires, Master Marketing Opérationnel International

Management interculturel

### 5) Condition de réalisation de la formation,

Durée de la formation : 2 à 4 jours

Nombre prévisionnel de groupes : 8

Période : septembre 2019 à juillet 2020

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant fin juillet 2019

Lieu : La formation se déroule à Saint Germain en Laye et à Paris

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 25 apprenants

Méthodes pédagogiques : apports théoriques, cas pratiques, best practices, mises en situation

Supports de cours : à transmettre au responsable pédagogique au plus tard 15 jours avant la première intervention.

Version numérisé mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de Vente)

Evaluation : livrable, oral

## **6) Profils recherchés**

Enseignant ou consultant(e) diplômé(e) niveau Bac+4/5 de formation Management interculturel, Stratégie internationale, Directeur- Manager Commercial, Directeur RH avec une expérience en gestion d'équipes pluriculturelles

**Rédacteur de Sup de Vente** : Heike JABOT

**Date** : 12 juin 2019

**Signature**