

## FORMATION COURTE

MANAGEMENT  
INTERNATIONAL

# LA COMMUNICATION AVEC DES PARTENAIRES ALLEMANDS TOUJOURS SOURCE DE MALENTENDUS ?

MI10

En partenariat avec la Faculté des Langues - Université Jean Moulin.

### OBJECTIFS

- > Mieux comprendre la mentalité, le comportement et l'état d'esprit des Allemands pour mieux travailler avec eux.
- > Apprendre à mieux communiquer avec eux pour mieux réussir en affaires .
- > Adopter le bon comportement pour mieux réussir ses négociations commerciales.
- > Développer et entretenir de meilleures relations commerciales pérennes avec les Allemands.

### PROGRAMME

- > Identifier les problèmes de communication entre Français et Allemands.
- > Clichés et stéréotypes, usages et conventions, expressions et intentions – différences culturelles
- > Les Français vus par les Allemands.
- > Clés d'une communication efficace en affaires avec les Allemands : Confiance et franchise (communication directe, explicite), Méthode et organisation (aucune improvisation, respect de l'ordre du jour), Efficacité et performance (compétences acquises et expériences professionnelles), Gestion du temps et maîtrise des délais.
- > Cas pratiques / Mises en situation : Comment se préparer à un rendez-vous d'affaires ? (s'adapter à son partenaire). Comment se déroule une réunion / négociation ? (éviter les faux-pas).

### INFORMATIONS PRATIQUES

**Lieu :**  
Site Universitaire Manufacture des Tabacs  
ou sur site

**Tarif :**  
Inter-entreprises : 900 euros par personne

**Durée :**  
2 jours

**Dates :**  
Nous consulter

### INTERVENANT

- > Mme Pascale Albertini, enseignante à la Faculté des Langues, Département d'Allemand (Pascale Albertini, enseignante germaniste à l'Université Jean Moulin, de culture franco-allemande, a passé 15 ans en Allemagne où elle a travaillé dans la formation pour adultes, la communication et le marketing).

### PUBLIC

Entrepreneurs, managers, commerciaux responsables export, porteurs de projets en lien avec l'Allemagne.

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- > Formation intra ou inter- entreprises réalisée en petit groupe de 8 à 10 personnes.
- > Pédagogie interactive basée sur des mises en situation.
- > Acquisition de comportements au travers de jeux de rôles.
- > Intervenant s'appuyant sur un vécu opérationnel.

