

FRENCH-AMERICAN RELATIONAL EFFICACY

Les pratiques professionnelles françaises et nord-américaines montrent de nombreuses similitudes mais également de subtiles différences qui peuvent s'avérer déconcertantes.

Une compréhension des différentes perceptions selon la culture peut considérablement améliorer les relations et performances au sein d'une entreprise multiculturelle.

ANIMATEUR



Bradley Stock, *Président Régional de la Chambre de Commerce Américaine*

Avec plus de vingt ans d'expérience en tant qu'entrepreneur en France, Bradley Stock a participé à de nombreux projets d'envergure internationale où une bonne gestion de la diversité culturelle s'imposait. Le projet le plus important fut la mise en œuvre d'un vaste programme d'intégration culturelle au siège mondial d'Aventis lors de la fusion entre Rhône-Poulenc et Hoechst (HMR).

En tant que Président Régional de la Chambre de Commerce Américaine, Brad facilite les relations économiques entre partenaires publics et privés des deux côtés de l'atlantique. Dans ce cadre, il fait souvent usage des principes et connaissances qui constituent le cursus de ce module.

FORMATION

Au cours de cette formation, les participants découvriront :

- Une carte des différences culturelles clés incluant : les perceptions communes, le choc entre les différents systèmes éducatifs, les comportements sociaux, les modes & critères de prise de décisions, les facteurs de motivation et la courbe de motivation, les niveaux de contextes, les critiques récurrentes ;
- La dimension culturelle dans la distance hiérarchique, ainsi que des référentiels pour mieux apprécier les différences interculturelles ;
- Une étude comparative des différences entre les cultures française et américaine avec un focus sur les points communs observés au sein du groupe : l'esprit et le travail d'équipe, les caractéristiques d'un « bon co-équipier » en France et aux Etats-Unis.

Tout au long de la journée, une participation active de la part de chaque stagiaire sera encouragée.

Ce module est co-animé avec un expert pays.

PUBLIC

OBJECTIFS

- Intégrer et apprendre à utiliser des outils clés pour communiquer efficacement avec des homologues américains,
- Comprendre son propre système de valeurs culturelles afin d'être plus réaliste dans son approche avec les Etats-Unis.

PROFILS DES PARTICIPANTS

- Managers souhaitant établir des relations efficaces et durables dans un environnement franco-américain,
- Autres profils souhaitant optimiser et pérenniser la nature de leurs échanges avec les Etats-Unis,
- Niveau d'anglais professionnel opérationnel.

ORGANISATION

Format :

1 journée
de 9h00 à 17h00

Dates :

25 juin 2010
14 septembre 2010
23 novembre 2010
18 janvier 2011
24 mars 2011

Investissement :

Membres AmCham : 375€
Non-membres : 485€

Lieu :

AmCham Training Center

Compris dans le prix :

Supports de formation
Repas du midi

Modules

complémentaires :
ChamMasters - *Speaking with Impact*

Ce module peut être inclus dans un plan de formation annuel.