



## GÉRER LA DIVERSITÉ ET L'INTERCULTUREL

ANIMER SON ÉQUIPE

Chargé(e) d'affaires commerciales et marketing opérationnel

Certification professionnelle enregistrée au RNCP par arrêté ministériel du 27/12/2018 publié au J.O du 04/01/2019  
code NSF 312n dernier renouvellement pour une durée de 5 ans

### PRIX

3 750 € TTC  
Régime non soumis à TVA

### TYPE DE FORMATION

INTRA  
Dans les locaux du client

### DURÉE

18 Heures

### PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne

Prendre conscience des différences culturelles et savoir adapter sa communication en fonction de son interlocuteur est aujourd'hui un facteur clé de réussite sur le marché international.



## DESCRIPTION

Présenter les grands axes du management interculturel permettant de mieux appréhender la négociation et la gestion des ressources humaines dans le cadre d'une implantation à l'étranger.

## PRÉ-REQUIS

Expérience professionnelle significative souhaitée dans le domaine.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cet enseignement vise à analyser les cultures étrangères et comprendre leurs conséquences dans la négociation et le management. Il permet également de mieux comprendre les pays (Chine, Japon, Arabie Saoudite) notamment au travers d'exposés réalisés par les étudiants, repris par l'enseignant.

\*Cette formation est capitalisable, dans le cadre du Titre enregistré au RNCP "MANAGER DE LA STRATÉGIE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE" aux autres composantes du bloc de compétence n°5 "Animer son équipe" pour l'obtention d'une certification partielle finançable par le CPF Code 105221

POUR NOUS JOINDRE, UN SEUL NUMÉRO : 04.84.326.326



[www.my-bt.fr](http://www.my-bt.fr)

# ORGANISER ET ANIMER LE TRAVAIL DE SON ÉQUIPE

## ANIMER SON ÉQUIPE

Chargé(e) d'affaires commerciales et marketing opérationnel

Certification professionnelle enregistrée au RNCP par arrêté ministériel du 26/05/2016 XXXX  
dernier renouvellement pour une durée de 2 ans



## CONTENU DE LA FORMATION

SEANCE 1 :

Séquence 01 : La gestion culturelle du temps et du contexte.

Séquence 02 : L'extériorisation des sentiments et du message.

SEANCE 2 :

Séquence 01 : La gestion culturelle des comportements.

L'espace, le visage et la gestuelle

SEANCE 3 :

Séquence 01 : La distance hiérarchique.

Séquence 02 : L'individualisme.

SEANCE 4 :

Séquence 01 : Le contrôle de l'incertitude

Séquence 02 : La masculinité

## COMPÉTENCES À L'ISSUE DU MODULE DE FORMATION

- Analyser les orientations stratégiques de l'entreprise et en déterminer les plans d'action de son équipe.
- Diagnostiquer les compétences de son équipe et celles nécessitées par les objectifs à atteindre ; en évaluer les écarts.
- Déterminer les moyens nécessaires, matériels et humains, pour l'atteinte de objectifs.
- Planifier, répartir, accompagner, suivre et contrôler les activités de son équipe.

## MOYENS & METHODES PEDAGOGIQUES

- Paperboard, tableau effaçable, feutres / Exposés.
- Travaux en sous-groupe / Témoignages / Discussions collectives.
- Remise de documents pédagogiques.
- Méthode cognitive en groupe / Jeux de rôle.
- Bilan, évaluation et préconisations.

## METHODE D'EVALUATION

- Evaluation théorique sous forme de QCM pendant la formation.
- Evaluation pratique en fin de formation.
- Fiche individuelle de suivi avec les axes d'amélioration.
- Travail en intersession.
- Dossier maison / Devoir en cours.
- Travail personnel à présenter au groupe

## EVALUATION COLLECTIVE

- Dossier de groupe non soutenu
- Cas pratique soutenu
- Exposé soutenu

## VALIDATION DES ACQUIS

Attestation individuelle fournie à l'issue de la formation.

POUR NOUS JOINDRE, UN SEUL NUMÉRO : 04.84.326.326

Appel non surtaxé