

OD20 - Conduire des affaires en Afrique

Les clés du succès



OBJECTIFS

Apporter les clés de la culture managériale africaine afin d'adopter une stratégie permettant la conduite d'affaires en Afrique. Avoir des connaissances tant sur le contexte que les réalités contemporaines africaines. Décoder les codes, valeurs et processus des africains. Réussir des affaires en Afrique en considérant le contexte culturel et économique.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Démarche fondée sur une contribution active des participants. L'intervention est ponctuée d'exemples de cas concrets permettant réflexions et échanges d'expériences entre les participants et l'animateur.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux de l'international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PROGRAMME

LES ESSENTIELS DE LA CULTURE AFRICAINE

VALEURS COMMUNE ET LES VARIABLES ENTRE LES COMMUNAUTÉS

- Décoder les codes/intégrer les valeurs communes
- Cultures communes
- Spécificités locales
- L'inter-connaissance entre les communautés
- Évolutions culturelles
- De 1960 à 2014 : quelle échelle temporelle

L'INDIVIDU ET L'ENTREPRISE

- Dilution de l'individu dans le groupe
- Prédominance du groupe sur l'individu
- Distance hiérarchique, gestion de l'image pour ne pas choquer

REGARD CROISÉ FRANCE-AFRIQUE

- Les différents modèles actuellement à l'oeuvre
- modèle régiocentrique
- modèle polycentrique
- Cultures africaines et communications commerciales
- La dimension culturelle dans la négociation

OPTIMISATION DES AFFAIRES EN AFRIQUE

- Ouvrir la communication
- La communication non-verbale
- Personnaliser une relation

ADAPTER SES MÉTHODES DE TRAVAIL À L'AFRIQUE

- Acquérir la confiance et le respect de son interlocuteur
- Faire circuler une information
- Établir des règles communes, le contrôle de son équipe
- Anticiper pour mieux éviter les pièges

RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS AVEC DES AFRICAINS

- Détecter la bonne personne sans court-circuiter l'intermédiaire
- La notion relative du temps/marchandage
- Processus de décision
- Valeur d'un accord oral/écrit
- Assurer un suivi dans les relations

ALLER PLUS LOIN

- Le protocole
- Les codes sociaux, cartes de visite, tenue, cadeaux
- Sujets délicats : histoire, politique, religion
- Maîtrise de soi



28 et 29 mai 2024
16 et 17 septembre 2024



1290 €
(HT)



2 jours
14h



Dirigeants, responsables ou commerciaux amenés à travailler avec des cadres et décisionnaires africains ou ayant engagé depuis peu un développement en Afrique.



Jour 1 : Consultant-Formateur en gestion des problématiques interculturels, consultant en stratégie de l'internationalisation des entreprises en Afrique. Jour 2 : Expert spécialisé dans le développement à l'international des entreprises en Afrique, dirigeant d'une société de conseil et d'accompagnement ayant assuré auparavant la direction de plusieurs entreprises implantées sur les marchés africains.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

p.54