



Meilleures pratiques et souplesse d'utilisation

- Un parcours pensé pour vous libérer des contraintes d'agenda.
- Une plateforme d'e-learning, novatrice dans le domaine de l'accompagnement des projets professionnels avec des formations en ligne sur le management et le commercial.
- Un espace de visioconférence sur lequel vous retrouvez votre formateur dédié pour chaque séance d'accompagnement programmée.

Un objectif concret de développement

- Un rendez vous diagnostic pour définir l'axe majeur de développement et choisir les modules e-learning tutorés et ciblés en fonction de vos besoins.

Un lieu ressource...

- Une approche complète : Cinq apports théoriques orientés vers l'action, complétés de tests de personnalité professionnelle et quatre séances individuelles d'accompagnement.

Un engagement de résultat

- Un rendez vous bilan

Des intervalles entre chaque apport
pour éprouver au quotidien
l'efficacité des solutions proposées.

Les Fondamentaux du Management International et Interculturel

- ❑ **Management , Mondialisation et Cultures**
Comprendre la nécessité d'adapter son management selon les cultures
- ❑ **Ethnocentrisme et Stéréotypes**
Devenir capable d'empathie interculturelle
- ❑ **Critères de Comportement Culturel**
Utiliser la grille de Décodage Culturel
- ❑ **Le Management d'Equipes Internationales**
Comment faire travailler en bonne intelligence des nationalités diverses
- ❑ **Le Management d'Equipes Virtuelles**
Diriger, gérer, contrôler à distance
- ❑ **Management et Négociation avec des Asiatiques**
Décoder le « Yes-Yes »
- ❑ **Management et Négociation avec des Américains**
Comprendre la claques dans le dos
- ❑ **Management et Négociation avec des Européens**
Comprendre les différences Nord-Sud, Est-Ouest
- ❑ **Management et Négociation dans le Monde Musulman**
Comprendre les attitudes et la diversité du monde musulman
- ❑ **La Négociation Internationale**
Adapter stratégie et comportement en fonction de la diversité culturelle



- ❑ **PARTICIPANTS** Toutes personnes ayant une fonction managériale en lien avec l'international.
- ❑ **DEROULEMENT**
 - 1 rendez vous de diagnostic
 - 5 modules théoriques (à choisir parmi 10)
 - 4 accompagnements personnalisés de 1h
 - 1 rendez vous de bilan

SAVOIR SAVOIR-FAIRE SAVOIR ETRE