

**Thématique :** MANAGEMENT

**Auteur :** Elisabeth Szilagy

# DES DIFFERENCES CULTURELLES DANS LE MANAGEMENT ET LA NEGOCIATION

---

**Public :** Apprenants à partir du niveau B2 suivant une formation en marketing, management, commerce international. Les compétences développées dans ce dossier sont transférables à d'autres domaines : tourisme, droit pour des personnes qui auront à travailler avec des Français (cas de filiales françaises à l'étranger, ou emploi dans une entreprise française) ou qui auront à mener des négociations avec des Français.

**Niveau :** B2

**Durée :** 4h30 heures

**Tâche à réaliser :** Mener une négociation (sensibiliser chaque apprenant à son comportement de « négociateur »).

**Objectifs communicatifs :**

- ➔ Mener une négociation en tenant compte des différences culturelles.

**Contenus linguistiques :**

- ➔ Outils grammaticaux : réemploi des expressions de l'opposition et de la comparaison.
- ➔ Lexique : management et culture.

**Pré-requis :**

- ➔ Grammaticaux : les expressions de l'opposition et de la comparaison
- ➔ Lexicaux : management et interculturel

**Objectifs socioculturels :** Découverte des différences culturelles dans le management, des caractéristiques du négociateur français

**Déroulement de la séquence :**

1. Activités préparatoires
  - Le lexique de l'entreprise : définitions et contraires
2. Les différences culturelles et leur influence sur la culture d'entreprise
  - Management et culture, culture de management française

3. La négociation à la française
  - Comment peut-on être étranger : l'homme d'affaires français face à la négociation transculturelle, portrait du négociateur français, une négociation transculturelle
4. Quel négociateur êtes-vous ?
  - Jouer le rôle d'un négociateur et analyser les profils de négociateurs