

●●● Présentation

Objectifs

Acquérir une bonne connaissance des pays du Golfe par quelques repères historiques et géographiques, mais plus spécifiquement par la maîtrise de leurs valeurs et de leurs codes culturels.

Connaître leurs attentes, comprendre leurs comportements, leur manière d'être et de faire.

A la fin du séminaire, vous devez être capable de :

- Communiquer avec les ressortissants des pays du Golfe sans appréhension ni crainte, en ayant assimilé leurs propres codes culturels ;
- Conduire une vente ou une négociation sans commettre d'erreur ou d'impair.

●●● Programme

1^{ère} partie : Qui sont les arabes du Golfe ?

- Repères historiques et géographiques sur les pays du CCG (Conseil de Coopération du Golfe).
- Les essentiels des cultures du Golfe et les valeurs intrinsèques ;
- Le regard interculturel - l'identité ;
- Une culture teintée par la religion ;
- Particularités de chaque pays (pouvoir d'achat et d'ouverture sur le monde occidental)



Intra

Inter

Sur mesure



2 jours (14 heures)

En présentiel

En distanciel



● ● ● Programme

2^{ème} partie : Communiquer avec les arabes du Golfe

- Que pensent-ils des occidentaux ?
- Comprendre pourquoi ils viennent en France - Leurs attentes.
- Comment se comportent-ils en dehors de leurs pays ?
- Détecter trois profils comportementaux majeurs et composer avec eux : Aigle, Cheval et Gazelle.

3^{ème} partie : Les bonnes pratiques

- Que faut-il faire et ne pas faire ? Ou la meilleure attitude à adopter.
- Que faut-il dire et ne pas dire ? Un vocabulaire adapté.
- Quelques clés pour bien négocier avec eux.

Méthode d'animation : Jeux de rôles, quizz, mises en situation.

Prérequis :

Publics concernés :

- Force de vente, équipes marketing, chefs de projets, etc.



Intra

Inter

Sur mesure



2 jours (14 heures)

En présentiel

En distanciel

