Fiche Technique:Formation management interculturel à Tanger

Objectifs de la formation

> Approche opérationnelle ancrée à Tanger: outils concrets, cas réels, résultats mesurables (qualité, délais, coûts, sécurité).

- Identifier les écarts culturels qui impactent projets et réunions.
- Adapter le style de management aux attentes des interlocuteurs.
- Installer des rituels d'équipe favorisant confiance et transparence.
- Conduire des négociations efficaces en intégrant les codes implicites.
- Prévenir les malentendus écrits/oraux dans des échanges multilingues.
- Accélérer la prise de décision en clarifiant rôles, responsabilités et escalades.

Population cible

- Dirigeants, cadres supérieurs et membres de Codir en environnements multiculturels.
- Chefs de projet internationaux (industrie, logistique, énergie, BTP).
- Responsables RH/formation en charge de l'acculturation des équipes.
- Managers de proximité (usine, maintenance, transport, services partagés).
- Commerciaux grands comptes et acheteurs en relation avec des fournisseurs étrangers.
- Responsables QHSE et cadres du secteur public impliqués dans des coopérations multi-acteurs.

Durée de la formation

Format	Durée	Modalités	Lieu
Bootcamp intensif	2 jours (14 h)	Ateliers, simulations, plan d'action	Tanger (intra/inter)
Parcours modulaires	4 demi-journées/4 semaines	Blended: présentiel + classe virtuelle	Sur site ou à distance
Coaching d'équipe	6 sessions de 2 h	Accompagnement contextualisé	Intra-entreprise
Session executive	1 jour + suivi individuel	Diagnostic et décisions structurantes	Tanger ou site client

> Disponible en présentiel, distanciel synchrone ou format hybride. Évaluation initiale et suivi post-formation inclus.

Programme de la formation

Module 1 — Cartographie interculturelle

- Repères et modèles appliqués aux projets à Tanger.
- Lecture des écarts et impacts sur la coopération.

Module 2 — Communication managériale claire

- Feedback, recadrage, délégation et suivi efficaces.

Module 3 — Réunions multiculturelles

- Objectifs clairs, timing, synthèse et décisions tracées.

Module 4 — Négociation et influence

- Préparer, argumenter, conclure et formaliser avec les bons codes.

Module 5 — Gestion des conflits et médiation

- Techniques neutres et mécanismes d’escalade factuelle.

Module 6 — Coopération avec la supply chain

- Aligner donneurs d’ordres, fournisseurs et sous-traitants.

Module 7 — Leadership à distance et hybride

- Outils, rituels, confiance et contrôle en équipes distribuées.

Module 8 — Plan d’action 30/60/90 jours

- Priorités concrètes ancrées dans vos objectifs opérationnels.
