

## Travailler efficacement avec les Indiens

Du premier contact à un courant d'affaires soutenu

**// Les spécificités des pratiques en cours en Inde : une distance hiérarchique forte, un sens collectif parfois déstabilisant, un rapport au temps cyclique, une pensée inductive sans oublier le sens du devoir qui vient troubler les frontières entre le professionnel et le privé.**

**Comment trouver le bon partenaire ?**

**Comment obtenir des renseignements sur celui-ci ?**

**Comment définir un objectif réalisable et acceptable par les 2 parties et sur quelle base ?**

**Toutes les réponses dans cette formation**

**qui vous permettra de structurer votre approche du marché indien et de piloter à distance et avec succès la structure commerciale que vous aurez mis en place. //**

### Pour qui ?

▫ Toute personne ayant des relations de travail avec l'Inde : directeurs commerciaux, directeurs de services relations internationales, responsables de zone, ingénieurs d'affaires, commercial sédentaire.

### Objectifs

- Comprendre la mentalité indienne.
- Trouver le bon partenaire.
- Manager son déploiement en Inde.
- Sécuriser ses opérations.

### Programme

#### 1\_ Comprendre les spécificités de la culture indienne

- L'influence des aspects sociologiques et leurs influences sur la culture nationale :
  - le fonctionnement du système socio-économique et familial et leurs impacts ;
  - le poids de la famille et du clan.
- L'importance des croyances et leurs conséquences sur la culture nationale :
  - qu'est-ce qui motive les hindous : les buts de l'homme hindou ;
  - les croyances et les attentes : la réincarnation, les lois du karma.
- Les comportements des Indiens en milieu professionnel
  - le mode de raisonnement, de communication ;
  - la manière de gérer les confrontations ;
  - négocier avec les Indiens.

#### 2\_ Structurer ses ventes sur le marché indien

- Collecter les données sur son secteur professionnel, les sources d'information.
- Choisir son mode d'implantation.
- Sélectionner son partenaire de façon objective.
- Quel contrat comment le rédiger, quelle valeur.
- Sécuriser ses produits.
- Sécuriser ses paiements.

#### 3\_ Gérer son partenaire indien

- Comment élaborer l'objectif commercial avec son partenaire Indien.
- Piloter à distance son partenaire Indien.
- L'importance de la confiance.

- Gérer le partenaire Indien sur le long terme.

### Z Les + de cette formation Z

- Un **pack opérationnel** : chacun se constitue une "boîte à outils" pratique qui facilite la conduite des affaires en Inde. Vous repartez après la formation ainsi avec des solutions immédiatement applicables.
- **Des conseils interculturels** pour voir les choses "avec les yeux d'un indien". Ces conseils évitent aux participants les erreurs qui peuvent conduire à la rupture des relations commerciales avec le partenaire indien.
- Les **"Sites Internet incontournables pour l'exportateur vers l'Inde"** : ils apportent toutes les clés d'accès pour trouver immédiatement les informations utiles et les contacts nécessaires pour déployer son activité sur le marché indien.

### Votre animateur...

Indien d'origine, Il a dirigé des entreprises indiennes. Il apporte à chacun des réponses pratiques et opérationnelles.

**2 JOURS**

Réf. 7252

46 € HT Paris  
40 € HT Régions

**1190 € HT**

Paris  
15 avr > 16 avr  
1 juil > 2 juil  
23 sep > 24 sep  
18 nov > 19 nov