

Fiche Technique:Formation communication interculturelle au Maroc

Objectifs de la formation

- Décoder les dimensions culturelles (pouvoir, temps, décision, tâche/relation, implicite/explicite).
 - Identifier ses biais et ajuster ses réflexes de communication.
 - Adapter e-mails, comptes rendus et pitches selon les publics.
 - Conduire des réunions inclusives et formuler des feedbacks recevables.
 - Négocier et gérer les conflits avec tact en lisant les signaux faibles.
 - Piloter des projets multi-pays; clarifier attentes/livrables; plan d'action 30–60–90 jours.
- Suivi d'impact 30–90 jours: réduction des conflits, amélioration des délais de négociation et de la satisfaction client, hausse du taux de réussite des projets.

Population cible

- Dirigeants, DRH, managers, chefs de projet, commerciaux/acheteurs, experts techniques, fonctions support en interface internationale.
- Expatriés entrants/sortants et familles; talents en mobilité interne.
- Centres de services partagés (IT/BPO, support) gérant tickets, appels et projets multi-pays.
- Managers d'équipes hybrides (Maroc/Europe/Afrique); comités de direction en transformation internationale.
- Équipes commerciales et achats en négociation multirégionale; chefs de projet IT/BPO multi-fuseaux.
- Équipes RH & L&D pour la conception/animation de dispositifs et la médiation interculturelle.

Durée de la formation

Format	Durée	Modalité
Bootcamp — Parcours Maroc	1 à 2 jours	Présentiel
Classe virtuelle — Programme	4 × 3 h	Distanciel
Blended — Parcours étalé	3 à 6 semaines	Mix présentiel/online
Coaching — Accompagnement	3 à 6 séances	Présentiel/Distanciel

Attestation délivrée à l'issue du parcours. Animation possible en français, anglais ou arabe.

Programme de la formation

Module 1 — Comprendre les cadres culturels

- Modèles clés (Hofstede, Trompenaars, Hall, Erin Meyer) contextualisés au Maroc.
- Auto-diagnostic et impacts sur décision, hiérarchie, temps, codes écrits/oraux.

Module 2 — Communication verbale et non verbale

- Contexte haut/bas, implicites, tonalité, gestuelle, silence et politesse.
- Reformuler, questionner sans menacer, calibrer le niveau de détail.

Module 3 — Réunions, feedback et décision

- Agendas, distribution de la parole, gestion des silences, traçabilité des décisions.
- Trames de réunion et protocole de synthèse “next steps”.

Module 4 — Négociation et gestion des conflits

- Préparation, leviers d’influence, lecture des signaux faibles, concessions.
- Jeux de rôles sectoriels pour sécuriser la relation sans rupture.

Module 5 — Management interculturel et équipes hybrides

- Leadership, délégation, reconnaissance, rituels d’équipe et performance.
- Communication asynchrone, fuseaux horaires, outils collaboratifs.

Module 6 — Mobilité internationale et expatriation

- Préparation départ/arrivée, gestion du choc culturel, prise de poste sécurisée.
- Kits d’accueil, check-lists et rituels d’intégration (soft-landing).