



FRAMATECH

COMMENT TRAVAILLER AVEC LES MAROCAINS ?

Atelier QCM

Le 04 octobre 2024

Energy Pool, STL





FRAMATECH

En réunion d'équipe

1. Que devez-vous faire en commençant la réunion ?
 - a) Commencer directement avec les points de l'ordre du jour
 - b) Saluer chaleureusement et discuter de sujets personnels
 - c) Demander immédiatement les documents d'avancement

2. Comment devez-vous formuler une critique ?
 - a) Être direct et franc, d'égal à d'égal
 - b) Éviter toute critique
 - c) Donner les solutions

3. Comment pouvez-vous vous assurer que vos employés marocains se sentent impliqués ?
 - a) Laisser un brouhaha s'installer en posant des questions ouvertes
 - b) Reformuler vos décisions unilatérale et vérifier qu'ils acquiescent, par le regard
 - c) Ignorer leurs suggestions si elles diffèrent de votre point de vue



FRAMATECH

Négociation des prix

1. Quelle est la meilleure approche pour négocier le prix avec un partenaire marocain ?
 - a) Imposer votre prix dès le départ autour d'un thé vert
 - b) Montrer de la flexibilité et être prêt à discuter
 - c) Refuser toute négociation

2. Comment devez-vous réagir si votre partenaire propose un prix élevé ?
 - a) Rejeter immédiatement la proposition
 - b) Prendre le temps d'expliquer en quoi cela pénaliserait leur relation à long terme
 - c) Prendre le temps de discuter en montrant des limites à ne pas dépasser

3. Que devez-vous éviter lors de la négociation des prix ?
 - a) Montrer votre empathie devant la masse de soucis du partenaire
 - b) Montrer de l'impatience et vouloir conclure rapidement
 - c) Écouter les arguments du partenaire



Refus de rendre un service supplémentaire

1. Comment exprimer mon refus de rendre un service supplémentaire ?
 - a) Dire directement « Non, ce n'était pas prévu »
 - b) Esquiver par un « Oui, mais ... »
 - c) Utiliser le proverbe africain « On ne peut pas peindre du blanc sur du blanc, du noir sur du noir. Chacun a besoin de l'autre pour se révéler. »

2. Quelle attitude adopter quand je refuse de rendre un service supplémentaire ?
 - a) Être reconnaissant et respectueux
 - b) Être indifférent
 - c) « Je comprends, Mais ... »

3. Que devez-vous éviter en refusant un service supplémentaire ?
 - a) Exprimer votre gratitude pour l'offre
 - b) Critiquer ce service demandé
 - c) Fournir une explication claire



FRAMATECH

Affirmer son autorité

1. Comment pouvez-vous montrer votre détermination sans paraître tyrannique ?
 - a) Fixer des attentes claires et être cohérent dans vos décisions
 - b) Être inflexible et refuser toute discussion
 - c) Éviter de fixer des règles strictes
2. Quelle est la meilleure manière de corriger un comportement inapproprié d'un employé marocain ?
 - a) Critiquer l'employé publiquement pour servir d'exemple
 - b) Discuter du problème en privé et proposer des solutions constructives
 - c) Ignorer le comportement inapproprié
3. Comment renforcer votre autorité tout en construisant une bonne relation avec vos employés marocains ?
 - a) Faire preuve d'empathie tout en restant ferme sur les règles
 - b) Envoyer l'employé se tourner vers son N+1 marocain
 - c) Laisser les employés décider de toutes les règles