

CHAMBRE DE COMMERCE LATINO-AMERICAINE

# FORMATION ALPHA +



# 2016

**CCLAM**

30/32, Bd. Sébastopol – 75004 Paris || [cclam@cclam.org](mailto:cclam@cclam.org) || [contact@alpha-test.org](mailto:contact@alpha-test.org) || T: 0033972400726

[www.cclam.org](http://www.cclam.org)

ULYSSE SAS

## LA CHAMBRE DE COMMERCE LATINO-AMERICAINE

### VOUS PROPOSE : ALPHA +

#### Une Offre de Formation innovatrice qui aide les PME françaises à s'internationaliser

La Chambre de Commerce Latino-Américaine, fondée en 1929, réalise – avec son action institutionnelle et diplomatique – des actions de formation et de conseil auprès de Centres de Formation et auprès des Entreprises, pour les aider à développer des compétences transversales, interculturelles et linguistiques, convergentes entre la France et le continent sud-américain, où l'unité linguistique cache souvent une grande diversité culturelle et socio-économique.

L'objectif de la Chambre de Commerce (CCLAM) est donc de permettre aux sociétés françaises de faire face tant aux problèmes techniques dérivés d'une action commerciale internationale qu'aux conflits inhérents aux rapports interculturelles qui peuvent naître pendant la prospection, dans la phase de négociation et dans la consolidation des marchés.

La réussite de notre démarche est basée sur deux points clés :

- 1/ Notre test d'analyse comportementale et linguistico-professionnelle : ALPHA
- 2/ Notre équipe de spécialistes pluridisciplinaire, multiculturelle et expérimentée.

#### 1/ ALPHA TEST : Le point de référence pour une analyse percutante des besoins

Le test ALPHA nous permet de faire un diagnostic fiable des compétences linguistiques et culturelles en contexte d'affaires en Espagne et dans des pays hispano-américains, ainsi qu'une analyse des comportements basée sur la matrice ALPHA-PARIS, qui tient compte du degré de développement des compétences interculturelles.

C'est autour de ce test que nous avons construit les canons d'une orientation efficace qui respecte les objectifs de l'entreprise et les valeurs de la société où elle agit. Cela nous a permis de concevoir une formation qui adapte les besoins techniques et juridico-économiques, manifestés par le marché, aux aspirations psycho-sociales de satisfaction, de sécurité et de reconnaissance des acteurs. Cette adaptation est fondamentale pour garantir l'image pays.

Notre manière d'agir, dans le cadre de nos programmes de formation-orientation-conseil, développe chez les participants dans nos séminaires, la capacité de comprendre et d'anticiper les comportements et décisions prises dans le cadre d'une interaction entre personnes en dehors de leur espace linguistique et culturel habituel mais, malgré tout, avec des objectifs communs et dans un environnement professionnel relativement harmonisé. Cela aide à comprendre et à respecter un cadre juridique différent sans problèmes d'adaptation.

#### 2/ Notre équipe est pluridisciplinaire, multiculturelle et expérimentée.

Approche qualité <u>Entrepreneur</u>	Management et médiation <u>Entrepreneur</u>	Environnement <u>Entrepreneur</u>	Propriété Intellectuelle <u>Entrepreneur</u>	Géopolitique et Commerce International	Communication Politique <u>Entrepreneur</u>
Diego GALDUROZ	Joël GAYSSOT	Shantala GONZAGUE	Itzel LOMBARDO	Francisco QUEIRUGA	Michel STEUER

Chacun des membres de notre équipe a des compétences différentes et complémentaires qui nous permettent d'offrir un service auparavant inexistante, sur le marché de la formation et du conseil. Nous offrons la garantie de compter sur des vrais professionnels hautement qualifiés, maîtrisant tant la gestion de la qualité que la gestion légale, économique et stratégique, avec un spécialiste dans la négociation et la médiation, un autre dans l'environnement et dans la communication politique et un dernier dans la conception pédagogique et le commerce international.

Avec eux nous avons construit un séminaire global (ALPHA+), dont le titre est :

« Géopolitique de l'investissement et du commerce en Amérique Latine et en Espagne »

## Séminaire ALPHA +

### Géopolitique de l'investissement et du commerce en Amérique Latine et en Espagne

**A qui s'adresse –t- il :** Ce séminaire a été conçu pour préparer le terrain tant des responsables de ressources humaines que des managers volontaires pour une expatriation, ainsi que leurs staffs.

En outre il est un instrument très complet pour les consultants et les centres de formation supérieur et de formation continue qui veulent donner une orientation réaliste aux étudiants, stagiaires et professionnels d'entreprise, polyglottes et expérimentés.

**La Méthode :** Après entretien, concernant objectifs, planification stratégique, capital humain, besoins et moyens, nous analysons les résultats du test ALPHA, au regard de la matrice PARIS. Cela nous permet de déterminer les priorités immédiates et les éléments de la formation qui deviendront les piliers du stage ou séminaire, ainsi que le nombre d'heures nécessaires, par rapport à un calendrier préétabli. Chaque cours a une partie de présentation théorique et contextuelle, une mise en situation, une résolution de conflit, une analyse des opportunités et l'établissement conjoint d'un projet. L'ensemble nous donne un aperçu de l'approche individuel ou collectif des stagiaires, de son degré d'appartenance à un collectif et des stratégies d'intégration sociale, professionnelle et socio-politique. La CCLAM peut devenir votre partenaire stratégique pour vos actions et pour vos projets sur l'Amérique Latine.

#### Le Programme :

**1/ Analyse stratégique :** Contexte économique et juridique. Libertés politiques. Différences régionales et sectorielles. Forces et inerties sociales. Menaces et opportunités.

**2/Accords et relations commerciales** entre l'Europe et Amérique latine. Commerce interne et influences externes comme celles de la Chine et des USA. Stratégies globales et aspects techniques : la distribution, les modes de paiements, la consommation et la sécurité juridique et fonctionnement des tribunaux.

**3/ L'Investissement extérieur :** risques et opportunités Analyse des aspects légaux, financiers, culturels, politiques et sectoriels (énergie, immobilier, agro-alimentaire, mines, industrie, santé, enseignement,...)

**4/ Focus sur la négociation et la gestion de conflits :** Le management interne et externe. Négociation sociale, négociation commerciale et médiation interculturelle. Gérer un conflit et établir un accord : La Médiation

**5/ La gestion de la qualité et de l'environnement.** Aspects socio-culturels et nouvelles opportunités.

**6/ L'imbroglio légal :** Les contrats, clauses, zones douanières, accords bilatéraux, transport, paiements, couverture de risques, attribution de juridiction et tribunaux. Aspects culturels dans la négociation des contrats.

**7/Tendances :** Géopolitique, concurrence, acteurs principaux de ces marchés, protocoles spécifiques et opportunités. Un regard sur notre image et nos atouts. Conseils.

#### Tarifs et horaires :

- a. Chacun des 7 points du programme est réalisable en 7 heures. La totalité d'heures est donc de 49h + 3h pour le test. Chaque point du programme peut être développé séparément.
- b. Le tarif individuel est de 150 €/heure, donc de 1050 €HT chaque module de 7 heures. Les 49h des 7 modules : 7.350 €HT. + 96€HT le test. Total : 7.446 €HT.
- c. Le tarif groupe, à partir de 7 personnes est de 100 €/heure, donc 700 €HT/personne par module de 7 h et 4.900 €HT + 96 €HT de test. Total unitaire : 4.996 €HT.
- d. Les cours pourront se faire lundi après-midi, vendredi après-midi et samedi-matin, dans nos installations ou dans les locaux de votre entreprise. Une convention de Formation professionnelle pourra être établie, ainsi qu'un certificat de la Chambre de Commerce à la fin des sept modules.

#### Engagement

Je soussigné, M./Mme. ...., Directeur/Responsable de la société/Centre de Formation ....., RCS : ....., dont le siège se trouve à l'adresse....., déclare par le présent acte d'engagement que ma société accepte l'offre de formation globale/partielle de la CCLAM (ALPHA +), intitulée « **Géopolitique de l'investissement et du commerce en Amérique Latine et en Espagne** », au tarif explicité ci-dessus. Le nombre de personnes qui suivront cette formation, après l'analyse de compétences ALPHA-PARIS est de : ....., dont les noms sont joints en annexe.

Les jours, heures et lieu de ladite formation, après accord des parties et le choix globale ou partiel, est :

Je règle le montant de la prestation, par chèque à l'ordre de « ALPHA TEST », à la date de signature du présent engagement.

Pour faire savoir et valoir ce que de droit,

Date et ville

Signature

Tampon/Logo/Sté

# CHAMBRE de COMMERCE LATINO-AMÉRICAINNE en FRANCE

[www.cclam.org](http://www.cclam.org)

[www.alpha-test.org](http://www.alpha-test.org)

600 millions d'hispanophones = 600 millions d'opportunités

# ALPHA TEST

© Copyright

## CERTIFICAT ATTESTANT D'UNE MAÎTRISE INTERCULTURELLE

### RECOMMANDATIONS

*ALPHA TEST constitue une vraie révolution dans le monde de l'analyse psychométrique, car il mesure des compétences linguistiques et des comportements en situation de confrontation interculturelle, sortant des traditionnelles analyses binaires pour entrer dans une conception probabiliste de l'analyse de nos réactions. Seulement un économiste et humaniste, comme Francisco Queiruga, Président de la CCLAM, aurait pu l'imaginer.*

**Pierre Julien Dubost. Président du CITI et du CMA auprès de l'UNESCO**

*En 1998, j'ai fait appel aux services de Francisco Queiruga pour la réalisation de tests multimédia en Espagnol Commercial. Le cahier des charges du test avait été défini avec l'aide des recruteurs les plus expérimentés et M. Queiruga a été force de proposition pour nous aider à définir plus précisément le nombre, le type, l'ordre et la difficulté des questions. Il a été d'une grande implication et d'un grand professionnalisme. Dans les années qui ont suivi ce test a été passé par de milliers d'intérimaires comme gage de réussite de très nombreuses missions en entreprises.*

**Bruno HETIER - Responsable Marketing France - Vedioorbis1996-2000 Société d'intérim (Randstad) et de services en ressources humaines**

**CCLAM : Chambre de Commerce Latino-Américaine en France  
30/32, Bd. Sébastopol – 75004 Paris || T : +33972400726**

*Francisco Queiruga, Président de la CCLAM, m'a impressionné par sa maîtrise des questions économiques, historiques et culturelles concernant notamment l'Europe et l'Amérique Latine. Francisco voit juste et agit vite.*

**Paul BERCOT. Coronel. Ancien Président de Lonsdale Design**

*Francisco Queiruga est un grand coordinateur d'équipes, avec une énorme capacité pour organiser et exécuter des tâches qui exigent des mécanismes de fonctionnement sophistiqués.*

**Miguel GUERRERO. Avocat à Madrid et Lyon**

*Le Président de la Chambre de Commerce Latino-Américaine, Francisco QUEIRUGA, est un entrepreneur. Il a la capacité de créer business idées, de lancer un plan et de le matérialiser. Les compétences en la direction de personnes et équipes, aussi que des nouvelles technologies lui donnent un atout pour le développement des projets.*

**Lluís BERTRAN – Directeur de Gaz Natural et Secrétaire Général de l'IGU**

*Directeur d'une compagnie aérienne en France, il a été pour moi un grand plaisir de participer avec Francisco Queiruga, Président de la CCLAM, sur des projets commerciaux et culturels entre l'Espagne/L'Amérique Latine et la France. Ses grandes connaissances dans les relations internationales permettent une approche et une entente facile pour tout partenaire.*

**José Villa, Aviation Commercial et ancien Directeur Général de Air Europa**



**CCLAM**  
CHAMBRE de COMMERCE  
LATINO-AMÉRICAINNE  
1929

[www.cclam.org](http://www.cclam.org)