

# L'INTERCULTURAL COMMUNICATION hub : DES PRESTATIONS LINGUISTIQUES ET INTERCULTURELLES POUR LES ENTREPRISES



**Elizabeth ASCHERL**  
Responsable de l'Intercultural Communication Hub

**L'intercultural communication hub vous accompagne dans tous vos projets internationaux avec une offre complète de prestations linguistiques et interculturelles transdisciplinaires.**

**L'intercultural communication hub (ICH) permet aux entreprises de s'ouvrir à d'autres cultures et de se préparer à évoluer avec efficacité dans un monde globalisé et international.**

L'ICH propose des prestations sur mesure aux entreprises pour répondre à leurs besoins en lien avec la communication et l'interculturel, du module court de formation à l'accompagnement personnalisé sur plusieurs mois.

## Les intervenants de l'ICH

L'ICH fait appel à des professionnels diplômés, experts reconnus dans leurs domaines et possédant une grande expérience en entreprise. Ils sont spécialistes dans les domaines de la formation interculturelle et en communication mais également du monde de l'entreprise. Ils sont multilingues et maîtrisent les codes des différentes cultures professionnelles.

### Contact

Samantha NGUYEN | +33 6 35 07 96 83 |  
samantha.nguyen@icn-artem.com



## Quelques exemples de thématiques de l'ICH déployables en intra-entreprises, en formation collective ou accompagnement individualisé :

	Impactful presentations	Persuading and influencing
<b>Durée moyenne pour une formation collective</b>	2 jours	3 jours
<b>Public</b>	Toute personne amenée à s'exprimer en public lors d'une présentation formelle ou informelle en anglais.	Toute personne amenée à communiquer en anglais dans le contexte professionnel.
<b>Prérequis</b>	niveau B1 en langue anglaise	niveau B1 en langue anglaise
<b>Objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▸ Se préparer à réaliser et à faire une présentation à enjeux élevés</li> <li>▸ Maîtriser les outils de communication fondamentaux : communication verbale et nonverbale</li> <li>▸ Structurer sa présentation pour avoir plus d'impact</li> <li>▸ Créer et délivrer des messages impactants et efficaces</li> <li>▸ Employer des techniques de storytelling pour persuader et influencer son audience</li> <li>▸ Visualiser ses progrès grâce à des mises en situation et au feedback de l'intervenant et du groupe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▸ Construire des relations plus saines, plus fructueuses et productives dans le contexte professionnel</li> <li>▸ Comprendre les caractéristiques clés de son contexte professionnel</li> <li>▸ Comprendre ses sources de pouvoir et comment les optimiser</li> <li>▸ Employer des stratégies efficaces pour optimiser son style de leadership personnel</li> <li>▸ Appliquer des stratégies d'influence pour atteindre ses objectifs</li> <li>▸ Communiquer de manière efficace pour pouvoir convaincre et influencer ses interlocuteurs dans le contexte professionnel</li> <li>▸ Visualiser ses progrès grâce aux exercices pratiques suivis de l'analyse et du feedback de la part de l'intervenant et du groupe</li> </ul>
<b>Lieu de formation</b>	Site client ou campus ICN (Paris, Nancy)	Site client ou campus ICN (Paris, Nancy)

	Pitching for business	Negotiations
<b>Durée moyenne pour une formation collective</b>	2 jours	3 jours
<b>Public</b>	Toute personne amenée à communiquer en anglais dans le contexte professionnel.	Toute personne amenée à communiquer en anglais dans le contexte professionnel.
<b>Prérequis</b>	niveau B1 en langue anglaise	niveau B1 en langue anglaise
<b>Objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▸ Maîtriser le pitch personnel : se présenter en 60 secondes avec impact et efficacité</li> <li>▸ Présenter son produit ou son service avec succès afin d'atteindre ses objectifs et de convaincre des investisseurs</li> <li>▸ Identifier les meilleures pratiques grâce à des mises en situation suivies du feedback de l'intervenant</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▸ Comprendre la terminologie et les concepts clés liés à la négociation</li> <li>▸ Se préparer à négocier avec succès</li> <li>▸ Réfléchir et se préparer à des différences culturelles lors d'une négociation</li> <li>▸ Gérer des difficultés qui peuvent survenir dans le cadre d'une négociation</li> <li>▸ Conclure une négociation de manière à satisfaire toutes les parties prenantes</li> <li>▸ Gagner en confiance grâce à des jeux de rôle suivis de l'analyse et du feedback de la part de l'intervenant et du groupe</li> </ul>
<b>Lieu de formation</b>	Site client ou campus ICN (Paris, Nancy)	Site client ou campus ICN (Paris, Nancy)

	Communicating in a crisis	Effective writing
<b>Durée moyenne pour une formation collective</b>	2 jours	2 jours
<b>Public</b>	Chargé de communication, responsable communication, directeur communication, directeur général. Toute personne amenée à communiquer en contexte de crise en anglais.	Toute personne amenée à communiquer à l'écrit en anglais dans le contexte professionnel.
<b>Prérequis</b>	niveau B1 en langue anglaise	niveau B1 en langue anglaise
<b>Objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▸ Définir, élaborer et appliquer une stratégie de communication dans un contexte de crise</li> <li>▸ Comprendre comment adapter sa communication de crise selon le canal de communication utilisé</li> <li>▸ Analyser ses progrès grâce aux exercices pratiques suivis du feedback de l'intervenant et du groupe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▸ Maîtriser l'art de la rédaction efficace et de la communication professionnelle impactante</li> <li>▸ Appliquer des checklists pour valider la qualité de sa rédaction</li> <li>▸ Visualiser ses progrès grâce à des exercices pratiques suivis de l'analyse et du feedback de l'intervenant</li> </ul>
<b>Lieu de formation</b>	Site client ou campus ICN (Paris, Nancy)	Site client ou campus ICN (Paris, Nancy)