

LES + DE LA FORMATION

- ✓ Une **interactivité des échanges** avec les participants.
- ✓ Des **formateurs chinois** avec plus de 20 ans d'expériences.
- ✓ Une **formation personnalisée** selon vos besoins spécifiques.
- ✓ Les stagiaires sont invités dans un **prestigieux restaurant chinois** à Marseille pour le déjeuner.

Cette formation peut être prise en charge totalement ou partiellement par votre OPCO. CHINAFI vous aidera à monter ce dossier.

PROGRAMME

1. Qu'est-ce que la négociation ?

- Le bon esprit d'une négociation
- Les deux approches, le Positional Bargaining (Négociation positionnelle) contre Principled Bargaining (Négociation fondée sur des principes)
- Identifier les positions fortes et faibles dans la négociation
- Connaître l'alternative à une négociation : la BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement)

2. Comment se préparer à la négociation ?

- Comment préparer une négociation ?
- L'enquête avant négociation
- Quatre W et un H
- Le Processus de négociation (avant, pendant et après)

3. Les différences culturelles et leur impact lors de la négociation

- Les racines historiques et culturelles
- Les valeurs morales
- Les codes culturels :
 - Zhōngjiān Rén – L'intermédiaire
 - Mianzi – La face
 - Jiejian – L'épargne
 - Zhengti Guannian – La pensée holistique
 - Rénjì Héxié – L'harmonie interpersonnelle
 - Shèhuì Dèngjí – Le statut social
 - Guānxì – Le réseau
 - Kǒng Fūzǐ – La pensée confucianiste
- Le profil d'un négociateur chinois
- La communication indirecte

PROFIL

Toute personne susceptible de travailler avec la Chine. **Aucune connaissance préalable** n'est nécessaire pour suivre cette formation.

DELAI D'INSCRIPTION

Vous avez la possibilité de vous inscrire au plus tard jusqu'à **1 mois avant la session** de formation.

TARIF : 800€/personne

4 Les Stratégies dans les négociations avec la Chine

- Qu'est-ce qu'une stratégie ?
- Comment choisir une stratégie efficace lors des négociations
- Quelle approche stratégique pour quelle situation ?
- Lequel apprendre en premier, stratégie ou tactique ?

5. Les tactiques dans les négociations avec la Chine

- Qu'est-ce qu'une tactique ?
- L'importance des tactiques dans une négociation
- Connaître les tactiques les plus courantes

6. Les différents rôles lors d'une négociation

- Identifier les négociateurs
- Comment constituer une équipe de négociation ?
- Quels sont les rôles et les critères de l'équipe de négociation ?
- Comment éviter les erreurs en tant que négociateur ?

7. Documents des négociations

- Documents préparés ou générés pour la négociation ?
- Ce que vous devez savoir sur l'accord
- La préparation et la rédaction d'un accord
- Les autres documents importants pour les négociations

8. Épilogue

- Caractéristiques personnelles du négociateur idéal
- Les points forts des négociateurs dans la pratique
- Les erreurs commises par certains négociateurs et comment les éviter ?
- Découvrir constamment de nouvelles informations
- L'approche psychologique d'une négociation