



Spécialiste de la Chine et de l'Asie depuis 2003

Catalogue Formations

Édition 2025

CONTACT@CHINAFI.NET

04 91 53 28 34

WWW.CHINAFI.FR

NOS FORMATIONS POUR LES ENTREPRISES

FORMATION TRAVAILLER EFFICACEMENT AVEC LES CHINOIS

Les différences culturelles entre la Chine et la France
Les pensées et les comportements Chinois
Les entreprises Chinoises
Communication et négociation avec les Chinois

FORMATIONS BUSINESS CHINE

- Réussir ses achats en Chine
- Investir en Chine
- Négocier avec les Chinois.

FORMATION TRAVAILLER EFFICACEMENT AVEC LES JAPONAIS

Les différences culturelles entre le Japon et la France
Comprendre l'éthique du travail et la culture japonaise
Comment travailler avec les Japonais

FORMATION TRAVAILLER EFFICACEMENT AVEC LES CORÉENS

Connaître, comprendre et appréhender la Culture coréenne
Le Monde du travail Coréen, comprendre ses spécificités
Négocier avec des Coréens

FORMATION MANAGER EFFICACEMENT UNE ÉQUIPE CHINOISE

S'intéresser à la culture Chinoise pour comprendre le monde du travail en Chine
Management en Chine en comparaison avec le management français
Définir et porter un projet d'équipe
Spécificités de la communication dans l'entreprise chinoise
Fédérer et motiver une équipe chinoise en présentiel et à distance

FORMATIONS THÉMATIQUES

- Comprendre la Chine et ses spécificités
- Bien accueillir ses partenaires Chinois

Écrivez nous à l'adresse :
contact@chinafi.net
ou appelez nous directement au :
04 91 53 28 34



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie
d'actions suivantes : **ACTIONS DE FORMATION**

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir **une meilleure compréhension** de la mentalité Chinoise
- Comprendre **les différences de comportement**
- **Comprendre et maîtriser les éléments** pour mieux travailler avec les Chinois
- **Éviter les pièges** et malentendus
- **Réussir votre communication** avec les Chinois
- **Réussir vos négociations** avec vos partenaires Chinois

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.

TARIF : 800€/personne

PROFIL

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

DELAI D'INSCRIPTION

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

PROGRAMME

1. Les différences culturelles entre la Chine et la France

- Les notions de culture
- L'approche Hofstede : Base des Théories
- **Atelier 1 : Approche Hostede – Votre Profil Culturel**
- Perception réciproque entre Chinois et Français
- **Atelier 2 : Le Chinois vu par un Français vs le Français vu par un Chinois**
- Caractéristiques de la société Chinoise

2. Les pensées et les comportements Chinois

- La société chinoise – Le confucianisme
- La pensée Chinoise vs la pensée Occidentale
- Deux conceptions de l'efficacité
- Le management en Chine et la "Voie du milieu" (zhong yong zhi dao)
- La notion de "Temps" en Chine
- Quelques notions de base de la société Chinoise
- Caractéristiques des comportements Chinois
- La notion de "Qualité" en Chine : signification et conséquences

3. Les entreprises Chinoises

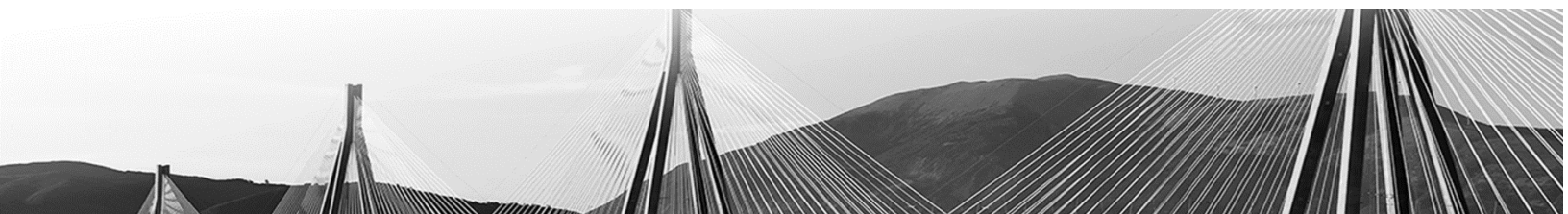
- Les trois types d'entreprises en Chine
- Caractéristiques de la multinationale Chinoise
- La prise de décision
- **Atelier 3 : Tenir une réunion avec les Chinois**

4. Communication avec les Chinois

- **Etude de cas : 2 scénarios de communication**
- La communication, un art difficile
- Communication directe et indirecte
- Premiers contacts et sujets à éviter
- Comment surmonter la barrière de la langue

5. Négociation avec les Chinois

- Négociation – Quelques techniques de base universelles
- L'Art de la Guerre (Sun Zi)
- **Atelier 4 : Négociation avec les Chinois**
- Caractéristiques des négociateurs Chinois
- La négociation et la notion de contrat pour les Chinois
- La négociation en Chine vs la négociation en Occident



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 Dēngjǐ – 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

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier et traiter avec des **fournisseurs fiables**.
- **Sélectionner et dimensionner vos achats**.
- Connaître **les fondamentaux** dans le transport Chine-France.
- Vérifier et contrôler **la qualité de vos produits importés**.

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.

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

PROGRAMME

1. Identifier et contacter des fournisseurs fiables

- Savoir identifier des prestataires, fournisseurs Chinois de premier plan.
- Bonnes pratiques pour une prise de contact réussi.
- Tester le sérieux, valider la crédibilité du fournisseur dans sa spécialité.

2. Définir et porter son projet d'achat

- Bien s'informer sur les produits visés pour l'achat, fiches techniques et échantillons.
- La notion de négociation dans les achats auprès d'un fournisseur Chinois.
- La négociation sur la personnalisation du produit.
- La négociation sur les quantités et les prix.

3. Les fondamentaux dans le transport France-Chine

- Types de transports, délais, tarifs.
- Les documents administratifs pour l'import / export.
- La réception des marchandises en France.

4. L'audit qualité en réception

- L'audit et le contrôle qualité de la documentation.
- L'audit et le contrôle qualité des produits importés.
- La conformité et la mise en paiement du règlement final.

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

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



Disponible à distance



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre **les grandes caractéristiques de la culture chinoise**.
- Connaître la **notion d'équipe et de projet** en Chine.
- Savoir **bien communiquer** avec des équipiers chinois.
- **Fédérer et motiver** à la fois en présentiel et en distanciel.

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.

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



Disponible à distance

PROGRAMME

1. Connaître, comprendre et appréhender la Culture chinoise

- L'individu dans la société Chinoise, son aspiration, son comportement.
- La logique de Face le Mianzi
- La logique de Guanxi, le réseau
- Le style de communication chinois

2. Le Monde du travail chinois, comprendre ses spécificités et le Management chinois traditionnel

- Bien comprendre le système éducatif Chinois et son lien avec le monde du travail
- Le monde du travail en Chine et la parité homme/femme
- Les différences majeures entre entreprise française et entreprise chinoise
- Les types d'entreprises chinoises et leurs spécificités
- Le management chinois traditionnel

3. Les techniques manageriales en Chine, comment arriver à une hybridation efficace ?

- L'importance de la DRH
- Le besoin de leadership pour manager
- Les communications bilatérales où « one-to-one » Manager-Equipier.
- Les questions de rémunération et de promotion et comment éviter le turn-over ?
- La responsabilisation des équipiers ou l'empowerment à la chinoise

4. Fédérer et motiver une équipe chinoise en présentiel et à distance

- Comment impliquer ses équipiers dans un projet ?
- De l'importance du team-building pour la coopération au sein de l'équipe
- Les réunions, à distance et en présentiel
- Les bonnes pratiques et outils pour le suivi des projets
- Contrôle et évaluation des projets

5. Épilogue : Les clés du succès du Management avec les Chinois

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

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre la **dimension historique, géographique et politique de la Chine**.
- Connaître la **culture chinoise** au niveau national et dans les provinces.
- Se familiariser avec les **caractéristiques sociales de la Chine contemporaine**.
- Bien démarrer dans **le monde des affaires** en Chine.

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.

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.

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

PROGRAMME

1. Chine: Histoire, géographie et politique

- Organisation politique de la Chine.
- Le rôle et les pouvoirs des institutions.
- Organisation administrative de la Chine.
- La dimension géographique et les provinces.
- Se déplacer en Chine.

2. Les fondamentaux de la culture Chinoise

- Les religions et croyances en Chine.
- Le système éducatif.
- La linguistique en Chine.
- L'art de la gastronomie, la médecine, les soins, la beauté, comparés à l'Occident.

3. La société Chinoise

- Le Guangxi ou l'importance de la relation dans le monde chinois.
- La méthode et les critères d'évaluation et de jugement des Chinois.
- L'art de recevoir en Chine : les règles et comportement à connaître.
- Percevoir les différences culturelles entre les Chinois et les Français.

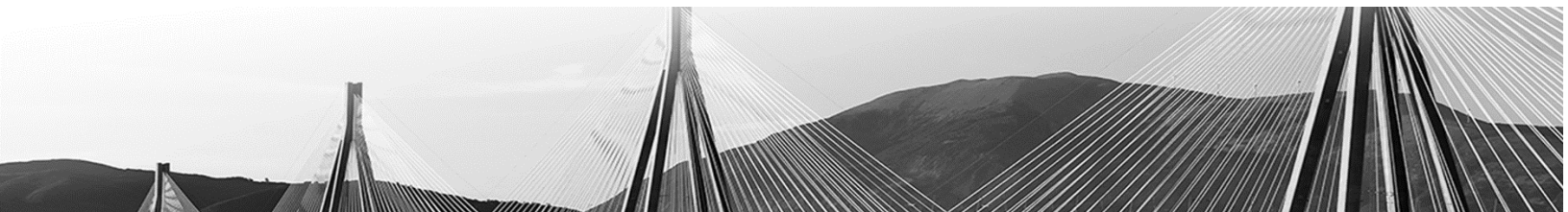
4. Démarrer dans le monde des affaires en Chine

- Les opportunités en Chine.
- Connaître la culture des affaires en Chine.
- Adopter les bonnes techniques de communication.
- Réussir son premier contact avec un partenaire chinois.

TARIF : 800€/personne



Disponible à distance



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Acquérir** une **meilleure compréhension** de la mentalité coréenne
- **Comprendre les différences de culture**
- **Comprendre et maîtriser les éléments** pour mieux travailler avec les coréens
- **Éviter les pièges et malentendus**
- **Réussir vos communications** avec les Coréens
- **Réussir vos négociations** avec vos partenaires coréens

LES + DE LA FORMATION

- ✓ Une **interactivité des échanges** avec les participants.
- ✓ Des **formateurs coréens** avec plus de 10 ans d'expériences.
- ✓ Une **formation personnalisée** selon vos besoins spécifiques.

PROFIL

Toute personne susceptible de travailler avec la Corée. **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.

PROGRAMME

I. Connaître, comprendre et appréhender la Culture coréenne

1. Culture et interculturalité

- La notion de Culture
- **Atelier : La pensée coréenne vs la pensée française (quelques exemples)**
- **Atelier : Le coréen vu par un français vs le Français vu par un coréen**

2. Présentation globale de la Corée du sud

- Histoire et géographie du pays
- Caractéristique géopolitique et son impact sur la vie économique et sociale
- La croissance économique miraculeuse de Corée : mouvement de **Saemaul**
- La place de la culture coréenne dans le monde : mouvement de **Hallyu**

3. Regard sur les codes culturels coréens : ses richesses et ses singularités

- Les religions dans la société coréenne
- Le confucianisme coréen
- Caractéristiques des comportements coréens :

-Importance de l'appartenance
-Généralisation de la notion de famille sur toute la population
-Contradiction : entre le refoulement des émotions négatives « Han » et la réactivité (le peuple au sang chaud)
-Difficulté d'accepter la différence
-Grande adaptabilité et flexibilité

- La notion du temps en Corée : « culture de **Pali Pali** = vite vite »
- **Atelier : Quelques expressions courantes de salutation et de politesse**

II. Le Monde du travail Coréen, comprendre ses spécificités

1. Les notions importantes

- Le système d'éducation : société de compétition
- Intelligence émotionnelle des coréens, **Nunchi**
- Le relationnel coréen : **jeong** et modestie
- Préserver l'harmonie, **Inwha**



TARIF : 800€/personne



Disponible à distance

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

2. Les caractéristique du monde du travail en Corée

- Les types d'entreprises en Corée
- D'une société de **l'achimnika** à une société du **yoseo**
- La quête d'excellence et le sens du service en Corée : signification et conséquences
- La place des femmes dans le monde du travail
- Procédure de la prise de décision dans les entreprises coréennes vs françaises
- **Atelier : Comment peut-on influencer la prise de décision ?**

3. La communication

- Comment établir une « bonne » impression, les sujets à éviter
- La vérité circonstanciée en Corée
- Le langage corporel
- La communication implicite
- **Atelier : communiquer efficacement avec les partenaires coréens dans les différentes situations : par téléphone, en visio, à l'écrit et en présentiel**

III. Négocier avec des Coréens

1. Les protocoles à respecter

- L'importance de la politesse
- Donner la face à son partenaire
- Astuces et pièges à éviter lors de la négociation
- La question des cadeaux

2. La négociation, éviter les impairs

- Comment convaincre les coréens ?
- Le mode de pensée coréen
- L'art de la négociation coréenne basée sur l'art de la guerre chinoise
- **Atelier : comment réussir la négociation gagnant-gagnant avec les partenaires coréens ?**

3. L'après négociation

- Relativiser l'importance du contrat écrit
- Penser sur le long terme
- La fidélisation des partenaires

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir **une meilleure compréhension de la mentalité Japonaise**
- Comprendre **les différences de comportement**
- Comprendre et maîtriser les éléments pour **mieux travailler avec les Japonais**
- **Éviter les pièges** et malentendus
- **Réussir vos communications** avec les Japonais
- **Réussir vos négociations** avec vos partenaires Japonais

LES + DE LA FORMATION

- ✓ Une **interactivité des échanges** avec les participants.
- ✓ Des **formateurs chinois** avec plus de 15 ans d'expériences.
- ✓ Une **formation personnalisée** selon vos besoins spécifiques.

PROFIL

Toute personne susceptible de travailler avec le Japon. **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.

PROGRAMME

I. Les différences culturelles entre le Japon et la France

1. Culture et interculturalité

- La notion de Culture
- Atelier : La pensée japonaise vs la pensée française (quelques exemples)
- Atelier : Le japonais vu par un français vs le Français vu par un japonais

2. Présentation globale du Japon

- Géographie : Les caractéristiques du Japon et sa place dans le monde d'aujourd'hui
- Histoire: L'évolution du Japon de l'ère Meiji à nos jours
- Les grandes caractéristiques de l'économie japonaise
- Le système politique japonais et ses spécificités

3. La société japonaise

- Le système éducatif japonais
- Les caractéristiques des comportements japonais :
 - La hiérarchie sociale
 - Les relations avec les étrangers
 - La communication
 - La perception du temps
- L'évolution de la société Japonaise : La population vieillissante, la nouvelle génération
- Ce qu'on pense et ce qu'on montre: **Tatemae** et **Honne**

2. Communication et relations au travail

- Connaître la culture des affaires en Chine.
- Adopter les bonnes techniques de communication.
- Maîtriser la communication indirecte et implicite chinoise.
- Réussir son premier contact avec un partenaire chinois.
- Éviter les malentendus et les faux-pas culturels.

3. Négociation et méthodes de travail

- Connaître les caractéristiques des négociateurs chinois.
- Adopter les bonnes techniques de négociation.
- Comprendre la notion de contrat pour les chinois.
- Gérer la situation de blocage avec les Chinois.



TARIF : 800€/personne



Disponible à distance

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

II. Le Monde du travail japonaise, comprendre ses codes et sa culture

1. Les caractéristique du monde du travail au Japon

- L'importance des religions
- La parité homme/femme dans le monde du travail
- Les différents types d'entreprises japonaise : **Keiretsu**, ...
- Les deux types de contrats : l'emploi à vie : **Shushin Koyo** et le temps partiel: **Baito**

2. Les codes et procédures de l'entreprise

- Les codes de l'entreprise : les salutations, le langage
- Le respect de la hiérarchie et l'ordre
- L'importance des relations entre collègues : la relation **Senpai-kôhai**, le **Dôryô**
- L'esprit du collectif **Uchi-Soto**

3. Comment communiquer efficacement ?

- Le langage honorifique, **Keigo** : **Sonkeigo**, (le langage respectueux), **Kenjogo**, (le langage humble) et **Teineigo** (le langage poli)
- La communication non-verbale : Interpréter l'air (**Kuki o Yomu**)
- Le silence dans la conversation japonaise
- Les sujets à éviter lors d'une conversation

III. Comment travailler avec les japonais ?

1. Négocier avec des partenaires japonais

- Les caractéristiques du marché japonais : les clients et leurs spécificités
- Les points forts et les faiblesses des partenaires japonais
- Astuces et pièges à éviter lors de la négociation
- Comment convaincre les japonais ?

2. Les méthodes de travail au Japon

- Les deux caractéristiques principales : le **Kaizen** (Total Quality Management) et le système des 5S
- L'importance des conventions sociales : **Kata** (la forme), la Face, l'organisation du jour
- La question du rendement : **Heijunka**, **Kanban**
- La résolution des problèmes à la japonaise

3. Le management et le leadership au Japon

- La gestion du savoir
- Gérer les situations conflictuelles
- Manager avec des objectifs : **Nemawashi** et **Ringi-sho**
- Le management interculturel avec les japonais