

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

