



#### INTÉGRER LA DIMENSION INTERCULTURELLE AVEC LES CHINOIS DANS LES RELATIONS PROFESSIONNELLES

A partir de 540€ nets de taxes.

100% présentiel  
100% classe virtuelle

**Public visé :** Toute personne amenée à travailler avec la Chine

**Prérequis :** Sans niveau spécifique

**Accessibilité aux personnes handicapées**  
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

### Prochaines sessions

A Distance

SESSION 1 : 19/12/2024

98%

DE TAUX DE SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS DISPONIBLES

#### Objectifs

- Comprendre le contexte et la culture des Chinois
- Déchiffrer les codes culturels et analyser les situations d'incompréhension,
- Réduire le stress et les malentendus, décoder les processus de décision et de négociation des Chinois

#### Les + de la formation

Retrouvez toutes nos formations sur :  
[laho-formation.fr](http://laho-formation.fr)

Document généré le 07/2024

BESOIN D'ÊTRE CONTACTÉ(E) POUR PLUS D'INFORMATIONS OU POUR UN DEVIS ?  
APPELEZ NOTRE CONSEILLER pour un premier entretien GRATUIT et SANS ENGAGEMENT.

 **N° Vert 0 805 384 384** [formationcontinue@laho-formation.fr](mailto:formationcontinue@laho-formation.fr)





## INTÉGRER LA DIMENSION INTERCULTURELLE AVEC LES CHINOIS DANS LES RELATIONS PROFESSIONNELLES

### Contenu de la formation

#### **La Chine et ses spécificités culturelles : comprendre son environnement pour mieux l'appréhender :**

- Comprendre l'histoire de la Chine pour comprendre le mode de fonctionnement des chinois
- Appréhender le marché chinois, sa culture et les évolutions
- De la révolution culturelle à la révolution économique : l'empire du milieu, un monde de paradoxes
- Economie chinoise en quelques chiffres record
- Valeurs chinoises et leur impact
- La face

#### **Comprendre le travail à la chinoise : le business et les bonnes manières**

- Mise en contact
- Rituels de la rencontre
- Donner de la face à ses interlocuteurs
- Face des chinois VS la politesse des français
- Confiance en Chine
- Sujets à éviter
- Les do's et les don't

#### **Savoir négocier au mieux avec une entreprise chinoise :**

- Identifier les clés de la négociation avec un interlocuteur chinois
- Comprendre le cadre de la négociation : rituel et procédés
- Les do's et les don't





## INTÉGRER LA DIMENSION INTERCULTURELLE AVEC LES CHINOIS DANS LES RELATIONS PROFESSIONNELLES

### Modalités, méthodes et outils pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

### Résultats attendus

- Comprendre le contexte et la culture des Chinois, déchiffrer les codes culturels et analyser les situations d'incompréhension, réduire le stress et les malentendus, décoder les processus de décision et de négociation des Chinois

### Modalités d'évaluation

Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

### Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi

### Intervenants

- Une équipe de consultants formateurs experts dans le domaine

