Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

INTERNATIONAL

FORMATION INTER-ENTREPRISES *

1 jour

Intégrer la dimension interculturelle avec les Chinois dans les relations professionnelles

à partir de 540 € net de taxe par participant

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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

PUBLIC VISÉ

Tout public

PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

AIDES AU FINANCEMENT **

POLEEMPLOI

*** sous conditions*

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel
100% Classe virtuelle

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

** Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).*

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr
N° Vert 0 805 384 384

PROGRAMME 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**

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

A Distance

Session 1 : 19 décembre 2024