

# Travailler avec les Chinois dans le secteur IT outsourcing

## Programme:

Travailler avec les Chinois dans le secteur IT outsourcing

Objectif à atteindre :

- Permettre aux participants de comprendre l'état de développement de IT et identifier les opportunités d'outsourcing de IT en Chine.
- Permettre aussi aux participants de connaître l'essence de la culture chinoise et les bonnes manières à collaborer avec les partenaires chinois.

## Présentation du formateur

Profile du formateur pour le marché d'outsourcing IT en Chine (matin) : Titulaire d'un Doctorat en Génie Logiciel, plus de 20 ans d'expériences dans secteur de développement et de service du système d'information. Il dirige et développe ces dernières années des services d'outsourcing informatique.

Profile du formateur pour la culture chinoise (après midi) : consultant d'origine chinoise spécialisé dans le marché, il a accompagné une dizaine d'entreprises européennes du secteur automobile à développer des activités en Chine. Il intervient souvent pour les cadres de grandes entreprises ainsi que dans les grandes écoles comme ESSEC, ESCP, INSA...

Le mercredi 7/10/2009, 9 :00 - 12 :30 et 14 :00 - 17 :00

Le mercredi 9/12/2009, 9 :00 - 12 :30 et 14 :00 - 17 :00

Dans les salles de formation à la Défense

Pour qui :

Managers chargés de projets de IT en Chine      Prix :

750 euros HT par participant, déjeuner compris

## Contenu

Matin : connaître le secteur IT outsourcing chinois

1. La présentation générale
  - 1.1. L'actualité
  - 1.2. La politique d'état
  - 1.3. Les domaines d'intervention
2. L'outsourcing informatique en Chine - Une analyse détaillée
  - 2.1. Les coûts et le prix de revient
  - 2.2. Le salaire
  - 2.3. Les charges
  - 2.4. Les taxes et les impôts
  - 2.5. Les frais
  - 2.6. La qualité
  - 2.7. Le délai de livraison
3. Les entreprises d'outsourcing informatique
4. Les ressources humaines du secteur d'outsourcing informatique
5. Les zones de développement prioritaire
6. Les problèmes dans les opérations d'outsourcing IT
  - 6.1. Les droits d'auteur et la protection intellectuelle
  - 6.2. La communication
  - 6.3. La méthode de travail
  - 6.4. La relation bilatérale
7. Conclusion

Après midi : travailler et négocier avec les Chinois

1. Introduction à la culture chinoise

- 1.1. Valeurs traditionnelles chinoises
- 1.2. Valeurs pour les nouvelles générations chinoises
2. L'impact des valeurs chinoises sur le comportement des négociateurs
3. Profil des négociateurs chinois
  - 3.2. Profil des négociateurs chinois selon les régions
  - 3.3. Profil des négociateurs chinois selon l'âge
  - 3.4. Profil des négociateurs chinois selon l'expérience professionnelle
4. Stratégie de négociation chinoise
  - 4.1. Constitution d'une équipe de négociation efficace
  - 4.2. Préparation de la séance de négociation et élaboration d'un BATNA
  - 4.3. Importance des principes
  - 4.4. Processus de résolution des problèmes
  - 4.5. Mise en concurrence
  - 4.6. Incitation de l'interlocuteur à se dévoiler
  - 4.7. En quête du bon moment pour agir
5. Pratique immorale
  - 5.1. Notion des négociations pour les Chinois
  - 5.2. Pratique de mise en concurrence à outrance
  - 5.3. Non respect du contrat &ndash; cas de Volvo avec Zhong Qi, premier constructeur de poids lourds chinois
  - 5.4. Dessous de tables et corruption
6. Rôle de l'interprète et étiquettes d'affaires
  - 6.1. Caractéristique d'un bon interprète
  - 6.2. Astuces pour identifier le décisionnaire à la table de négociation
  - 6.3. Langage corporel à la table de négociation
  - 6.4. Carte de visite
  - 6.5. Banquets et karaoké
7. Conclusion : stratégie de développement des affaires en Chine  
Contact Chinform