

Objectifs

- Aborder les fondamentaux de la culture chinoise et comprendre son influence sur les comportements des chinois.
- Maîtriser le processus de la négociation et décrypter les réactions de vos interlocuteurs chinois.
- Acquérir les bons réflexes face aux pratiques habituelles de la partie adverse.
- Adapter son style au contexte de la négociation pour trouver une issue positive.
- Savoir instaurer des relations de confiance avec vos « amis chinois ».
- Assurer la bonne exécution du contrat et un suivi efficace dans le temps.
- Maîtriser le processus de la négociation et décrypter les réactions de vos interlocuteurs chinois.

Présentation du formateur



Après des études de chimie organique à l'Université de Lille, il a occupé des responsabilités importantes à la direction de diverses entreprises de chimie pendant plus de 25 ans.

Il a ensuite poursuivi sa carrière en Asie pendant plus de 12 ans en tant que directeur général Chine et Asie du SE et responsable du réseau commercial d'entreprises européennes. Son expérience professionnelle de la Chine lui a permis de parfaire ses aptitudes dans les négociations à haut niveau, et particulièrement les relations avec les autorités locales ou les JV.

Il a coécrit un livre « Réussir ses négociations avec les chinois ».

Introduction

C'est un grand challenge pour les managers français de mener à bien les négociations commerciales avec les Chinois, car les valeurs, la stratégie et les tactiques des Chinois sont différents de celles des Français. Il est indispensable aux négociateurs français pour réussir leurs missions d'avoir une bonne maîtrise de ces paramètres.

Pédagogie

Préalablement, un questionnaire à remplir par chaque participant en vue de dégager ses centres d'intérêt. ChinForm adapte le contenu en fonction de ces éléments.

- Présentation de slides
- Discussion autour de vidéos
- Mise en situation
- Analyse de cas concrets

Quand et où

Les 11/04/2017, 06/09/2017, 29/11/2017

Centre de formation à Saint-Lazare

Durée

Une journée de 9 :00 à 17 :00

Pour qui

- Directeur commercial ou responsable de développement international
- Chef de projet Chine : implantation en Chine, négociation d'accord de coopération, de Joint-Venture, négociations avec les autorités locales etc...
- Ingénieur d'affaires en charge des clients chinois (*Key Account Management*)
- Responsable Approvisionnements/Achats

Prix : 650 euros HT par participant

Programme de la formation

Partie A : Le climat de la négociation: approche culturelle

Les particularités de la mentalité chinoise : valeurs traditionnelles chinoises et leur évolution

- La relation et les Guanxi
- La Face
- La relation au temps
- La logique

Le paradigme chinois : la « vraie » religion des Chinois

- Le culte des ancêtres et les superstitions
- Syncrétisme religieux : Bouddhisme - Confucianisme - Taoïsme
- Le contexte socio-économique : le communisme et ses paradoxes ; « Il est glorieux d'être riche »

Les particularités des négociations en Chine

- L'art de dire non
- Approche globale ou approche itérative
- Comportement et personnalité du négociateur chinois : particularités et variantes, motivations, paradoxes et disparités régionales et générationnelles
- Guanxi ou corruption ?

Partie B : Le déroulement de la négociation

La préparation

- Constituer votre équipe : enjeux et stratégie.
- Savoir vous présenter, vous et votre entreprise
- Evaluer le rapport de forces : connaître vos interlocuteurs / partenaires et leurs buts
- Le rôle des intermédiaires et des « guanxi »
- Le rôle de l'interprète

Autour de la table de négociation

- Les transactions : les non négociables, les « bonus »
- Surmonter les différences et les préjugés culturels
- Gérer les désaccords et concilier les points de vue
- Décoder les messages et détecter les demandes
- Eviter les pièges et les arnaques : tactiques, et techniques de manipulation,
- Situations difficiles : les 36 stratagèmes ; savoir les repérer et y réagir.
- Le repas d'affaires et ses codes

La conclusion

- Savoir conclure : Winwin ?
- Le contrat et la signature : les précautions à ne pas négliger
- Exécution du contrat, suivi dans le temps et renégociation

Partie C : Outils pédagogiques :

« Etudes de cas concrets »

« Quizz » la Chine en pratique

« A vous de jouer » exercices interactifs