


<p><b>Objectifs</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre les différences de culture entre les français et les chinois et les conséquences sur les affaires</li> <li>• Acquérir les compétences pour mieux collaborer avec les chinois</li> <li>• Approfondir la réflexion sur la stratégie de développement en Chine</li> </ul> <p><b>Présentation du formateur</b></p>  <p>D'origine chinoise, ancien élève de Tong Ji en Chine et de l'Essec en France, Jérémie NI a accompagné une dizaine d'entreprises européennes à développer leurs activités en Chine.</p> <p>Homme de terrain, il aide les entreprises européennes à créer des joint-ventures et à réaliser des acquisitions en Chine. Fort de ses expériences, il a développé une série de modules de formation autour de la Chine. Il intervient auprès des grandes sociétés françaises pour aider leurs cadres à mieux travailler avec les partenaires chinois.</p> <p><b>Introduction</b></p> <p>Les entreprises françaises sont amenées à travailler davantage avec les Chinois, d'une part pour conquérir ce nouveau marché en forte croissance et d'autre part pour réaliser du sourcing. Comment construire la confiance avec les partenaires chinois? Comment arriver à une solution gagnant-gagnant ? Cette formation a pour but de livrer des clés de la réussite.</p> <p><b>Pédagogie</b></p> <p>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.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La présentation de slides</li> <li>• La lecture de quelques articles et discussion</li> <li>• Les vidéos</li> <li>• La mise en situation</li> <li>• L'analyse de cas et discussion</li> </ul> <p><b>Quand et où</b></p> <p>Les 09/05/2017, 14/09/2017, 07/12/2017 Centre de formation à Saint-Lazare</p> <p><b>Durée</b></p> <p>Une journée de 9 :00 à 17 :00</p> <p><b>Pour qui</b></p> <p>Ingénieurs et cadres en contact avec la Chine Expatriés des entreprises françaises</p> <p><b>Prix</b> : 650 euros HT par participant</p>	<p><b>Programme de la formation</b></p> <p>9 :00- 9 :30 Débriefing Enquête dans la salle pour identifier les principaux challenges pour mieux travailler avec les Chinois</p> <p>9 :30 – 10 :30 La culture chinoise Les fondamentaux de la culture chinoise Différence culturelle entre les Français et les Chinois Impact de la culture chinoise sur leurs affaires Différence culturelle entre les régions chinoises Etude de cas : comment gérer les différences culturelles dans une réunion franco-chinoise ?</p> <p>10 :30 – 10 :45 Pause-café</p> <p>10 :45 – 11 :30 le marché automobile chinois Les principaux constructeurs étrangers Les principaux constructeurs chinois L'ambition des constructeurs locaux Le plan des véhicules électriques chinois L'adaptation des acteurs internationaux au marché chinois</p> <p>11 :30 – 12 :30 Communiquer efficacement avec les Chinois Les différents modes de communication Les obstacles à une communication efficace Les clés pour une communication à distance</p> <p>12 :30 – 14 :00 Déjeuner</p> <p>14 :00 – 15 :00 Travail en atelier 3 groupes de travail Etude d'un cas concret, discussion, élaboration des solutions Présentation à l'auditoire des solutions</p> <p>15 :00 – 15 :30 Débriefing</p> <p>15 :30 – 15 :45 Café pause</p> <p>15 :45 – 16 :30 Travailler avec les Chinois dans l'échange technique Les nouveaux clients chinois pour les produits innovants Les méthodes de développement des produits adéquats La place des sociétés françaises dans ce nouveau marché Les démarches efficaces pour développer de nouveaux produits La gestion de teamwork avec les Chinois</p> <p>16 :30 – 17 :00 Stratagème de négociation chinois Style de négociation chinois Méthode clef pour mieux gérer les contrats Analyse de cas : GM avec le partenaire SAIC</p> <p>17 :00- 17 :15 Les regards croisés des Français et des Chinois dans la collaboration</p> <p>17 :15 – 17 :30 Débriefing et conclusion</p>
---	--