

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES CHINOIS

SHERPA FORMATION

Aubin Maleville et Jialong Xu

14 et 15 février ; à distance



Participants

Cette formation s'adresse aux cadres et dirigeants qui communiquent, négocient et travaillent avec des Chinois.

Prérequis : une première expérience professionnelle avec des Chinois est préférable, mais pas obligatoire

Objectifs : Aptitudes et Compétences

Comprendre l'influence qu'exerce la culture de chacun, Chinois et Français, sur ses perceptions, sa communication et son comportement dans l'entreprise.

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles en Chine. Le prendre en compte dans la relation professionnelle : décoder le Oui et le Non, travailler en équipe avec des Chinois, savoir créer et maintenir la relation, gérer un projet avec des Chinois, acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

Les formateurs

Cinq ateliers interactifs animés par 2 formateurs

- Un Chinois qui a une longue expérience professionnelle dans un contexte français
- et un Français qui a vécu et travaillé en Chine

Qui vous apportent des connaissances opérationnelles, des conseils.

Les outils : Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

Brainstorming, sondage, quizz, jeu d'association, vidéos.

Une mise en pratique immédiate par des études de cas et simulations.

Des exercices collectifs et individuels.

Une évaluation par quizz à la fin de chaque journée.
Un plan d'action collectif et individuel à la fin de la formation.

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES CHINOIS

Progression pédagogique

*La formation est organisée en cinq ateliers interactifs de 2h
Chacun répond à un objectif particulier*

1. Faire le point sur nos expériences et prendre conscience de l'impact de la culture dans la collaboration avec les Chinois
2. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication chinois
3. Mieux collaborer à distance et comprendre vos interlocuteurs en découvrant le contexte historique, politique et social de la Chine
4. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des collaborateurs chinois
5. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial chinois (client ou fournisseur)

Formateurs

Cette formation est animée par XU Jialong et Aubin MALEVILLE

XU Jialong est un formateur chinois qui vit et travaille en France.

Originaire du Yunnan il a étudié et travaillé en Chine puis en France.

Il est formateur et traducteur.

Il a plus de 6 ans d'expériences professionnelles dans les projets franco-chinois (LoginChinese, France China Foundation, Musée du Louvre, service culturel du consulat français à Chengdu)

Il est diplômé de Sciences Po Paris (Master Affaires Publiques), de l'Université du Sichuan et de l'Université de Vaasa (Finlande). Il est trilingue (français, anglais et chinois)

Aubin MALEVILLE a été expatrié en Chine de 2007 à 2012

Il a occupé des fonctions de management et de gestion de projet. Il a une expérience de négociation et de travail avec des partenaires chinois

Passionné par l'Empire du Milieu, il est aujourd'hui formateur et consultant sur les thématiques interculturelles.

Il accompagne les entreprises dans leur développement international, en particulier vers la Chine. Il enseigne dans des écoles d'ingénieurs.

Il a une formation Ingénieur généraliste (Ecole Centrale Paris et ETSEIB Barcelona)

14 et 15 février 2022

Date limite pour l'inscription : 1er février

À distance via Teams

*Accessibilité aux personnes handicapées :
nous contacter au 01 5324 5373*

Inscription

Contact@sherpa-formation.com

Tarif : 1 000 Euros HT

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES CHINOIS

PROGRAMME

1 - Prendre conscience de l'impact de la culture sur nos modes de collaboration

- Nos expériences de travail avec les Chinois
- Les Français et les Chinois, perceptions croisées : le rôle des stéréotypes dans notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- La Chine : immensité et diversité des territoires et des populations. Impact sur les relations professionnelles

Approche interactive, nuage de mots, sondages, vidéo.

2 - Communiquer avec des Chinois

- Les codes de communication en Chine : le Oui et le Non, la part d'implicite.
- Comprendre et intégrer les clés culturelles sous-jacentes à la communication : Confucianisme, Face (Mianzi), Réseau (Guanxi)
- Les spécificités de la langue chinoise et leur impact sur la communication
- La société chinoise et ses évolutions. Les conséquences dans le contexte professionnel.

Les apports théoriques sont combinés avec des outils interactifs (sondage, quizz, vidéos) qui permettent d'illustrer les corrélations entre les clés culturelles et les comportements.

3 - Comprendre le contexte chinois pour mieux travailler à distance

- Optimiser la communication à distance : email, téléphone, vidéoconférence, réseaux sociaux
- Découpler votre efficacité grâce à WeChat. Mieux partager et demander des informations
- Les sujets tabous
- La Chine dans le temps : Chine millénaire et Chine contemporaine.
- Le poids de l'Histoire dans nos relations actuelles. Le cadre politique et juridique.
- Le rapport à la Loi, les réseaux et les conséquences sur nos relations

Des outils (sondages, mini cas, jeux d'association, quiz) qui permettent d'expérimenter la communication.

Mises en situation : réunions par téléphone, envoi d'emails.

4 - Manager et gérer les projets

- Les styles de management en Chine ; le positionnement et les attentes vis-à-vis du leader.
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes : impact sur la gestion des projets
- Donner et recevoir du feedback. Gérer les situations conflictuelles
- Gérer les projets à distance : les outils de structuration ; la gestion du temps
- Organiser une réunion à distance avec des collaborateurs chinois

Des outils (sondages, nuage de mots, quiz) et études de cas qui permettent d'appliquer les apprentissages aux cas des participants.

Mises en situation : délégation et suivi de tâches à distance. Résolution de problème.

5 - Travailler avec des partenaires chinois (clients ou fournisseurs)

- Savoir établir et maintenir une relation commerciale harmonieuse et efficace; construire des relations de confiance
- Comprendre la conception chinoise des contrats et les utiliser à bon escient
- Savoir assurer la maîtrise des délais et de la qualité, tout en protégeant la propriété industrielle
- Acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

Outils interactifs et mini études de cas pour appliquer les apprentissages aux cas concrets.

Mise en situation : gestion d'un défaut qualité avec un fournisseur

- Synthèse : Notre collaboration avec des Chinois ; plan d'action et axes de progrès