

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES CHINOIS

SHERPA FORMATION

Antony Turpin et Jialong Xu

A Paris les 5 et 6 décembre 2024



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

Deux journées de formation interactives animées par 2 formateurs

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

Qui vous apportent des connaissances opérationnelles, des conseils.

Les outils : méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

Brainstorming, sondage, quizz, études de cas, mise en situation, jeu d'association, vidéos

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 deux journées (9 h à 18 h, avec pause déjeuner à 12 h)

Chaque partie 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. Prendre en compte la diversité chinoise
3. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication chinois ; mieux collaborer à distance
4. Comprendre vos interlocuteurs en découvrant le contexte historique, politique et économique de la Chine
5. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des collaborateurs chinois
6. 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 Antony TURPIN et XU Jialong

Antony Turpin a plus de 20 ans d'expérience professionnelle en Chine, de 2000 à 2023.

Il y a travaillé pour des entreprises françaises et étrangères, à l'interface entre Chinois et Occidentaux, dans des fonctions achats, logistique et qualité. Il a négocié et managé des équipes de Chinois. Il était aussi en relation avec des clients britanniques, français et nord-américains,

Il est diplômé de l'Institut d'Etudes Politiques de Lille et titulaire d'un Master en études économiques et sociales pour l'Asie.

Il parle couramment le chinois mandarin

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 expérimenté dans l'interculturel

Il a plusieurs années d'expériences professionnelles dans les projets franco-chinois (LoginChinese, France China Foundation, Musée du Louvre, service culturel du consulat français à Chengdu) et aujourd'hui DRH d'une société chinoise en France

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)

24 et 25 octobre 2024

Inscription au plus tard le 15 novembre
contact@sherpa-formation.com

17 rue Scribe 75009 Paris

Accessibilité aux personnes handicapées :
nous contacter au 01 42 99 94 66

Tarif : 1 400 Euros HT
Déjeuners compris

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES CHINOIS

PROGRAMME

Premier Jour

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 de la culture dans nos comportements

Approche interactive, nuage de mots, sondages, vidéo.

2 - La diversité chinoise et son impact dans les relations professionnelles

- Immensité et diversité des territoires et des populations.
- Impact sur les relations professionnelles
- Conception du monde et identification nationale

Approche interactive, sondages, vidéos

3 - Communiquer avec des Chinois

- La communication indirecte : le Oui et le Non, la part d'implicite. L'ambiguïté
- Le langage corporel; rires et sourires. Les codes de politesse. Les sujets tabous
- Comprendre et intégrer les clés culturelles sous-jacentes à la communication : Confucianisme, Face (Mianzi), Réseau (Guanxi)
- Harmonie et hiérarchie. Collectivisme et individualisme. Humilité, persévérance et souplesse
- Les spécificités de la langue chinoise et leur impact sur la communication
- Comprendre le contexte social. Les différences régionales et de génération.
- Optimiser la communication à distance : email, téléphone, vidéoconférence, Weixin (WeChat)

Les apports théoriques sont combinés avec des outils interactifs (quizz, vidéos, mise en situation) qui permettent d'illustrer les corrélations entre culture et les comportements.

Deuxième Jour

4 - Comprendre le contexte chinois (historique, politique et économique)

- Chine « Millénaire » et Chine contemporaine : Le poids de l'Histoire. Les sujets tabous
- Le cadre politique et juridique : La bureaucratie et le Parti
- Le rapport à la Loi, les réseaux et les conséquences sur nos relations
- La « nouvelle ère » pour la Chine. Les spécificités du marché chinois

Approche interactive, sondages, vidéos

5 - Manager et gérer les projets avec des Chinois

- Les styles de management en Chine. La relation hiérarchique
- Le profil des dirigeants.
- La gestion des ressources humaines : recrutement, motivation, fidélisation
- La gestion de projet : les outils de structuration ; perception et gestion du temps.
- Les modes de résolutions de problèmes. Le rapport au risque
- L'organisation des réunions

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.

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

- Savoir construire des relations de confiance. Vie professionnelle et vie privée.
- Comprendre la conception chinoise des contrats et les utiliser à bon escient
- 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