

Commerce International | Interculturel

TRAVAILLER EFFICACEMENT AVEC L'ASIE



En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour à augmenter de manière significative l'efficacité des participants dans leurs relations professionnelles avec des Asiatiques pour leur permettre d'être immédiatement opérationnels.

Cette formation travailler efficacement avec l'Asie s'inscrit dans le développement commercial international. Vous y trouverez des outils pour comprendre les spécificités de la culture asiatique et chinoise, développer des relations professionnelles harmonieuses et adapter son comportement en Asie. Ce programme intègre des notions de management interculturel France-Asie et a pour but de faciliter les négociations avec des partenaires asiatiques. A l'issue de cette formation, vous saurez optimiser la communication avec les équipes chinoises et connaîtrez l'organisation hiérarchique en Chine pour des échanges commerciaux fructueux.

Durée

1 jour(s) / 7 heure(s)

Effectif

De 3 à 8 stagiaires

Tarif

740 € NET

Code RNCP / RS

NA

Référence

CIIN-0000-TEA-01

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [formation communication interculturelle à l'écrit et à l'oral Marseille.](#)
- [Formation négociations internationales.](#)
- [Formation fondamentaux et optimisation du commerce international.](#)

À qui s'adresse la formation ?

Public

Toute personne ayant à entretenir des relations commerciales ou collaboratives avec différents partenaires étrangers (commerciaux, acheteurs, collaborateurs des services ADV, achats et export)Dirigeants de PME

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- Sensibilisation à la culture Asiatique
- Connaître les fondamentaux de la relation interculturelle avec la Chine et l'Asie
- Comprendre l'importance des différents types de comportements en milieu professionnel
- Adapter son propre comportement sans renier sa culture et ses valeurs

- Les 3 croyances et leurs impacts profonds sur les comportements des Chinois : Confucianisme, Taoïsme, Bouddhisme
- Le Culte des Ancêtres et les superstitions L'impact du Communisme
- La Face et les Guanxi Géographie – histoire Education – famille – travail
- Evolution du contexte politico-économique
- Les tabous de la société Chinoise
- S'approprier les valeurs Chinoises tout en conservant les nôtres
- La perception Chinoise des cultures étrangères
- Comment nous, Français, percevons-nous les Chinois ?
- Quelle est la perception des Chinois vis à vis des étrangers vivant en Chine ?
- Règles d'or pour communiquer en environnement Chinois et Asiatique
- Comprendre l'organisation de la hiérarchie Négociateur et savoir déjouer les pièges
- Comprendre les situations, décrypter les « codes », interagir et établir la confiance
- Maîtriser la communication : mail, téléphone, meeting et non-verbal
- Les points forts des Chinois dans leurs relations avec les pays occidentaux
- Comportements dans le business et les relations sociales
- La gestion du temps et le rythme de travail
- Les relations franco-chinoises
- Travailler efficacement avec des équipes Chinoises : la pratique
- Optimiser les rapports entre équipes opérationnelles en France et en Chine
- Concilier les styles de management (best practice)
- Etudes de cas
- Les + de la formation : Analyse des besoins en amont de la formation afin d'adapter complètement l'intervention sur les pays principaux d'échanges et les situations rencontrées par les participants.

Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation. Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.