

Négociateur en Chine

Public

Les managers et collaborateurs de l'entreprise amenés à négocier avec des partenaires chinois

Prérequis

Aucun prérequis

Objectifs

Cette formation vise à augmenter de manière significative l'efficacité des participants dans leurs négociations avec des Chinois pour leur permettre d'être immédiatement opérationnels. À l'issue de la formation, ils auront des clés pour :

- Prendre conscience de leur propre bagage culturel
- Comprendre le contexte et la culture des Chinois
- Décrypter les codes culturels et analyser les situations d'incompréhension
- Anticiper les dysfonctionnements dus aux différences culturelles
- Réduire le stress et les malentendus
- Décoder les processus de décision et de négociation des Chinois

Les + de la formation

- Animation par un consultant expert interculturel
- Décryptage du Profil Nomad'
- Alternance de théorie et de mises en situation
- Accès à un Digital Learning pendant 1 an
- Partage de bonnes pratiques et plan d'action individuel

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque projet de formation fera l'objet d'une étude de cas par nos équipes, en vue d'une adaptation du parcours pédagogique.

Formations intra-entreprise

Durée : à définir.

Vous souhaitez organiser une formation sur mesure ?
Contactez-nous !

PROGRAMME

MODULE 1 : COMPRENDRE LES CODES CULTURELS CHINOIS

1. L'interculturel, clé de succès dans les échanges internationaux

- Prise de conscience de son bagage culturel
- Bases d'un management interculturel efficace
- Identifier et dépasser les stéréotypes sur les Chinois

2. Évaluer l'impact de la culture chinoise sur la conduite des affaires

- Comprendre les valeurs traditionnelles chinoises
- Identifier les valeurs spécifiques aux nouvelles générations chinoises
- Comparer les valeurs chinoises et européennes
- Mesurer le poids de l'État chinois dans les négociations
- Appréhender le processus de développement en Chine

3. Comprendre le contexte économique chinois

- Entreprise d'État, administration, entreprise privée
- Le marché, l'emploi, le turn-over
- Adaptabilité et innovation
- Le rôle du Parti Communiste, de l'Administration et du Syndicat

4. Décrypter le profil des négociateurs

- Analyser l'impact des valeurs chinoises sur le comportement des négociateurs
- Identifier le profil des négociateurs chinois selon les régions, l'âge, et l'expérience professionnelle
- Comprendre la perception qu'ont les Chinois des négociateurs occidentaux

MODULE 2 : RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS AVEC DES CHINOIS

1. Analyser les stratégies de négociation à la chinoise

- Découvrir les 36 stratagèmes chinois et leur impact sur les négociateurs chinois
- Constituer une équipe de négociation efficace
- Préparer la séance de négociation et élaborer un BATNA
- Comprendre l'importance des principes
- Acquérir quelques techniques de résolution de problèmes
- Mettre en concurrence
- Inciter l'interlocuteur à se dévoiler
- Agir au bon moment

2. Repérer les pratiques locales

- Comprendre ce qu'est une négociation pour un Chinois
- Détecter les pratiques de mise en concurrence à outrance
- Éviter les entorses aux contrats
- Faire attention aux dessous-de-table

3. Élaborer une stratégie gagnante en fonction du type de négociation

- Joint-venture
- Vente d'équipements
- Outsourcing
- Résolution de conflit
- Négociation avec le gouvernement

4. Identifier les codes pour éviter les impairs

- S'assurer les services d'un bon interprète
- Identifier le décisionnaire
- Décoder le langage corporel
- Comprendre l'étiquette des affaires, banquets et karaoké
- Apprendre la prudence, la patience et l'humilité
- Éviter les sujets délicats : histoire, politique, religion
- Manier l'humour avec modération