

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

- Réalisation de son profil culturel
- Accès à 70 dossiers pays
- E-learning pragmatique et ludique
- Pédagogie interactive
- Acquisition de clés opérationnelles

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