

### Objectifs

- Réussir sur le marché chinois: les clés de la réussite
- Acquérir les compétences pour mieux collaborer avec les chinois: négociation, communication
- Comprendre les différences de culture entre les français et les chinois et les conséquences sur les affaires

### Présentation du formateur



Jean-Charles Letellier est sinophile, parle et écrit couramment le mandarin, il a réalisé un VIE en Chine en 2010, et voyage 5 fois par an dans l'Empire du Milieu. Diplômé d'un Master en Vins et Champagne, actuellement en formation de stratégie d'entreprise à HEC Paris, Jean-Charles est passionné par l'univers des vins depuis 2009. Il a fondé sa société Vinifield pour accompagner les dirigeants d'entreprise souhaitant se développer en Asie, en particulier sur le marché Chinois: vins et champagne. Il intervient régulièrement sur BFM TV, sur l'émission « Chine Eco » pour évoquer des dernières tendances du marché des vins et champagnes en Chine.

### Introduction

Développer votre activité avec la Chine peut s'avérer compliqué si vous ne maîtrisez pas tous les aspects liés à la culture et aux modes de négociations des Chinois.

Beaucoup d'entrepreneurs souhaitent se lancer sur le marché chinois, mais hésitent encore à cause d'un manque de connaissance de ce marché qui est si complexe.

Vous découvrirez dans ce cours les clés pour réussir sur le marché chinois, les techniques de négociations à adopter et l'essentiel dont vous avez besoin pour « performer » avec les Chinois. Rien est facile en Chine, mais tout est possible !

### Pédagogie

Préalablement, un questionnaire à remplir par chaque participant en vue de dégager ses centres d'intérêt. ChinForm adapte le contenu en fonction de ces éléments.

- La présentation de slides
- La lecture de quelques articles et discussion
- Les vidéos
- La mise en situation
- L'analyse de cas et discussion

### Durée

Une journée de 9 :00 à 17 :30

### Pour qui

Ingénieurs et cadres en contact avec la Chine  
Expatriés des entreprises françaises

### Programme de la formation

9 :00- 9 :30 Débriefing

Faire connaissance et connaître les attentes des participants

9 :30 – 10 :30 Les clés pour réussir en Chine

Les fondamentaux de la culture chinoise

Différence culturelle entre les Français et les Chinois

Impact de la culture chinoise sur leurs affaires

Différence culturelle entre les régions chinoises

Etude de cas : comment gérer les différences culturelles dans une réunion franco-chinoise ?

10 :30 – 10 :45 Pause-café

10:45 – 11 : 30 La négociation avec les chinois

Comportement à adopter

Stratagème de négociation chinois

Les méthodes à utiliser pour réussir sa négo

Bien comprendre la notion de contrat en chine

Lecture de cas: échec d'entreprise occidentale

11:30 – 12 :30 Communiquer efficacement avec les

Chinois Les différents modes de communication

Les obstacles à une communication efficace

Les clés pour une communication à distance

Etude de cas : différences culturelles dans la réunion

12 :30 – 14 :00 Déjeuner

14:00 – 15 :00 Travail en atelier

3 groupes de travail

Etude d'un cas concret, discussion, élaboration des

solutions Présentation à l'auditoire des solutions

15 :00 – 15 :30 Débriefing

15 :30 – 15 :45 Café pause

15 :45 – 16 :30 Travailler avec les

Chinois Les nouveaux clients chinois

Les méthodes pour développer des produits adéquats

La place des sociétés françaises dans ce nouveau marché

Les démarches efficaces pour développer de nouveaux

produits La gestion de teamwork avec les Chinois

16 :30 – 17 :15 Stratégie pour développer les ventes grâce aux réseaux sociaux

L'incontournable wechat

Tik tok, le rôle des influenceurs dans les ventes des

produits Weibo, le twitter chinois

Etude de cas : négociier avec les Chinois

17 :15 – 17 :30

Débriefing et conclusion