

Culture d'Affaire Chinoise Approfondie

Réf : FCACA

Objectifs de la Formation :

Cette formation offre aux participants une immersion pratique pour développer les compétences nécessaires à des interactions professionnelles réussies avec des partenaires chinois. En alliant théorie et exercices pratiques, elle permet de comprendre les nuances culturelles et stratégiques essentielles pour naviguer efficacement dans le milieu commercial en Chine moderne. Les participants acquerront des outils pour établir des relations solides et éviter les malentendus interculturels.

Public Cible :

- Dirigeants et cadres supérieurs souhaitant développer ou renforcer leurs activités sur le marché chinois.
- Responsables commerciaux, professionnels du marketing et experts en développement international travaillant en lien avec des équipes ou des partenaires chinois.
- Entrepreneurs ayant des projets d'implantation en Chine ou cherchant à collaborer avec des entreprises chinoises dans des secteurs clés.

Programme :

- Explorer les Fondements Historiques et Philosophiques de la Culture Chinoise.
- Décoder les Pratiques d'Affaires Chinoises.
- Développer des Compétences de Négociation et de Communication Efficaces.
- Analyser les Spécificités Régionales et Sectorielles en Chine.
- Comprendre l'Étiquette et les Protocoles Sociaux en Chine.
- Simulations Pratiques et Ateliers Immersifs.

Durée et Format :

- Durée : Formation d'une ou deux journées ou étalée sur plusieurs sessions, selon les besoins des participants.
- Format : Disponible en présentiel.

Résultats Attendus :

- Une compréhension profonde des mécanismes culturels et des dynamiques sociales qui régissent les affaires en Chine.
- Des compétences de négociation et de communication interculturelles adaptées aux particularités chinoises, permettant de construire des relations de confiance solides.
- Une connaissance des protocoles professionnels et sociaux chinois, permettant d'opérer de manière efficace et respectueuse dans tous les contextes d'affaires.
- Une capacité accrue à identifier les opportunités commerciales et à adapter leurs stratégies en fonction des régions, des secteurs et des tendances économiques chinoises.