

# L'art de la Négociation Chinoise

---

Réf : FLNC

## Objectif de la Formation :

Cette formation vise à développer vos compétences en négociation avec des partenaires chinois en vous fournissant une compréhension approfondie des techniques et des spécificités culturelles propres au monde des affaires en Chine. L'objectif est de vous préparer à naviguer efficacement dans des environnements de négociation interculturelle et de maximiser vos opportunités de partenariat et de collaboration en Chine.

## Public Cible :

- **Professionnels et Dirigeants** : Dirigeant d'entreprise, Responsables des ventes, du marketing, et de la gestion des affaires souhaitant s'implanter ou développer des activités en Chine.
- **Équipes Internationales** : Collaborateurs d'entreprises ayant des interactions régulières avec des partenaires chinois.
- **Individus** : Toute personne souhaitant approfondir ses connaissances sur la culture négociations chinoise.

## Contenu de la formation :

- Compréhension des Valeurs et du Contexte Culturel Chinois
- Techniques de Négociation Chinoises
- Préparation et Planification des Négociations
- Gestion des Différends et Maintien des Relations

## Durée et Format :

- **Durée** : Formation d'une journée ou étalée sur plusieurs sessions, selon les besoins des participants.
- **Format** : Disponible en présentiel ou en ligne, permettant une flexibilité d'accès pour tous.

## Résultat Attendus :

- Développer une compréhension des dynamiques interculturelles propres aux négociations en Chine.
- Acquérir des compétences en communication et en tactiques de négociation adaptées au contexte chinois.
- Maximiser vos opportunités de succès dans les affaires avec des partenaires chinois.