





PROGRAMME DE LA FORMATION


Mieux communiquer, négocier et mieux travailler avec les partenaires chinois


Ce cycle de formation s'adresse aux étudiants et aux professionnels qui souhaitent mieux connaître la Chine, ainsi que son histoire, les mentalités et les comportements des Chinois, les concepts et les pratiques dans le management d'entreprises locales, les stratégies, les business modèles, les innovations technologiques, et qui souhaitent réussir davantage leurs projets personnels et professionnels en Chine en adoptant une approche interculturelle et interdisciplinaire et en maîtrisant les clés culturelles dans la communication, la négociation et dans le management au quotidien.


Aperçu

 Publics ciblés - Étudiants d'école de commerce, de management et/ou ayant un projet de carrière à l'international, étudiants spécialisés dans la langue, la littérature, l'histoire chinoises ; professionnels qui travaillent dans des entreprises françaises ou européennes en collaboration, en partenariat avec des entreprises chinoises ou qui gèrent des projets économique, technologique ou culturel en Chine ; professionnels qui travaillent dans des entreprises chinoises qui sont installées en France et en Europe, ou qui ont fait acquisition des entreprises françaises et européennes.


 Nombre de participants - 10 personnes


 Modalités - Formation en distanciel via Zoom sur les créneaux mis en place et consultables en ligne


 Durée de la formation - 12h (6 séances de 2h)


 Niveau de formation - Débutant et +


 Prérequis et recommandations - Disposer d'une bonne connexion internet.


 Langue - Français

 Accessibilité - Nous contacter

 Outils pédagogiques - Vidéos, powerpoint et cartes

 Évaluation - QCM coef 1 et dissertation (étudiants) ou note d'analyse (professionnels) coef 3

 Remise d'un certificat de formation

 Plus-value – Accompagnement possible du formateur sur des travaux universitaire ou professionnel (cette option occasionne un surcoût – contactez-nous !)

Objectifs pédagogiques

=> **Pour les débutants : disposer de connaissances sur la Chine dans sa dimension temporelle (son passé, son présent et sa projection dans l'avenir) et dans sa dimension spatiale (son espace politico-économique national et son espace international)**

=> **Pour les professionnels : disposer de connaissances actualisées sur la Chine notamment au sujet de son évolution dans le temps et dans l'espace et ainsi que sa vision du monde**

=> **Maîtriser les fondements de la mentalité et des comportements chinois, particulièrement ceux des partenaires économiques chinois : influence de religions, de concepts philosophiques inscrits dans la longue durée et les pratiques sociales dans la communauté chinoise en Chine comme à l'étranger**

=> **Maîtriser les objectifs stratégiques revendiqués par le gouvernement chinois ainsi que par les entreprises chinoises opérant en Chine et à l'international**

=> **Disposer d'une boîte à outils construite durant le module pour avoir une meilleure performance dans la communication et dans la négociation avec les partenaires chinois afin de pouvoir réussir son projet personnel ou professionnel en Chine ou dans un contexte chinois**

Programme détaillé

Séance 1 – 2h – Introduction

Ce module débute avec un « brain storming » et des jeux de regards croisés pour comprendre les enjeux du management interculturel avec une approche interdisciplinaire avant d'aborder un sujet aussi vaste que la Chine.

Séance 2 – 2h – La Chine dans l'espace et temporalité chinoise

Seront abordés en premier lieu le positionnement de la Chine sur l'échiquier géopolitique et géoéconomique mondial et l'évolution de ce positionnement. Il est également primordial de saisir la Chine dans son histoire et de comprendre les points de tournant historique majeurs qui ont marqué profondément le développement du pays. Une comparaison avec l'Europe sera également établie.

Séance 3 – 2h – Les stratégies chinoises

Seront ensuite passés en revue les stratégies et les contextes dans lesquels ces stratégies ont été élaborées ou ont connu des évolutions pendant des périodes historiques différentes. Un focus particulier sera fait sur la transition significative des 4 dernières décennies : pourquoi et comment la Chine passe d'une stratégie défensive à celle offensive ?

Séance 4 - 2h – Cadres politique, juridique et économique de la Chine contemporaine

Seront abordés les régimes politiques que le pays a connu dans l'histoire et celui à partir de 1949, le cadre juridique avec son rapport aux règles de l'OMC et le régime économique avec sa définition et sa pratique marquée par la complexité.

Séance 5 - 2h – Gestion de la communication avec les Chinois

Il s'agit ici de comprendre le fonctionnement cognitif des Chinois, leur langue et leur écriture, leur façon de penser, de s'exprimer et d'agir avec une logique analogique, en comparaison avec la langue française et la logique cartésienne.

Séance 6 - 2h – Gestion de la négociation avec les Chinois

Il s'agit enfin de comprendre la stratégie et les tactiques appliquées par les négociateurs chinois avant de pouvoir réagir de manière pertinente et appropriée. Nous aborderons notamment le suivi de la gestion du contrat dont l'exécution et la maîtrise présentent souvent beaucoup de risques pour les partenaires français et occidentaux

Votre formateur

Wei Aoyu, Ph.D, est Professeur de management interculturel à École centrale/supélec, à Kedge, à EMLYON, et formateur, consultant et conseiller auprès des entreprises françaises et européennes. Depuis les années 1980 jusqu'à aujourd'hui, il a œuvré à accompagner des entreprises multinationales françaises et européennes à moins échouer en Chine, dans le monde chinois ou dans leurs projets avec des partenaires chinois, taïwanais et hongkongais.

Évaluation

QCM – coefficient 1 - 1 QCM de 10 questions pour chaque séance de formation. Dissertation sur un sujet transversal (pour les étudiants) ou Note d'analyse (pour les professionnels) – coefficient 3.

Les sujets des notes d'analyse sont proposés par les professionnels eux même et validés par le formateur et EurasiaPeace. Tous ces rendus finaux doivent comprendre entre 16 et 20 000 caractères (6,5 à 8 pages) et le délai de rendu est de 1 mois à partir du dernier jour de formation. Toute absence non justifiée à une séance de formation est sanctionnée négativement d'un retrait de 2 points sur la note d'évaluation finale.

Modalités et contact

Contactez- nous à l'adresse suivante : formations@eurasiapeace.org

Accessibilité

EurasiaPeace s'engage à favoriser l'accès à ses prestations aux personnes en situation de handicap. Pour tout besoin spécifique en terme d'accessibilité, veuillez adresser un mail à notre référent Handicap et Formation, Morgan Caillet, à l'adresse suivante : formations@eurasiapeace.org

Budget

Cette formation de 12h est à 375€ pour les particuliers et à 800€ pour les entreprises.

Une réduction de 25% est appliquée aux particuliers abonnés à EurasiaPeace – [Abonnez-vous pour 12€ par an !](#) Et demandez votre code promo à l'adresse suivante: formations@eurasiapeace.org

Votre entreprise a une demande ou une attente particulière et souhaite un devis personnalisé, contactez-nous à l'adresse suivante : formations@eurasiapeace.org

Approfondissement

Votre formateur vous propose un accompagnement à un travail de recherche universitaire jusqu'au niveau Master II ou d'une thèse de Doctorat ou à la réalisation d'un projet professionnel.