

# Formation Gestion de Projets et d'équipes Chinois/es

## Objectifs de la formation Gestion de projet chine

Le but de cette formation Gestion de projet chine est de neutraliser les incompréhensions mutuelles qui perturbent les perceptions, les difficultés de communication et compréhension liées aux différences culturelles, aux comportements, aux codes, pour augmenter la performance globale [bien-être et économique] de la collaboration. Dans le cadre d'activités de gestion de projets, le but de cette formation Gestion de projet chine est d'apporter au collaborateur en charge de gestion de projet avec une contrepartie Chinoise

## À qui s'adresse cette formation ?

### Public :

Cette formation Gestion de projet chine s'adresse aux : Cadres, Ingénieurs d'affaires, Managers d'équipes, Directeurs de projets, ayant en charge le suivi de projets et gestion d'équipes constitués de collaborateurs Chinois.

### Prérequis :

Aucun prérequis n'est nécessaire si ce n'est d'être déjà ou en passe d'être en relation professionnelle avec des interlocuteurs Chinois. Avoir suivi la formation « Mieux Travailler avec les Chinois »

## Contenu du cours Gestion de projet chine

### L'ENTREPRISE EN CHINE



**ITgate**

Training

Your Gateway to Excellence

Les différents types d'Entreprises :

Les entreprises d'Etat

Les entreprises gérées par l'APL

Les Joint-Ventures

Entreprises privées

Conséquences : Transition entre 2 Logiques

## **LA GESTION DE PROJETS**

Préparation aux modes de Communications

Les ambiguïtés et distinctions entre différents termes

Influence des anglicismes et Chin'Glish

Recommandations sur le reporting

Les précautions à observer

## **LE MANAGEMENT D'EQUIPES**

Les Profils des cadres

Par catégorie d'entreprises

Par tranche d'âge

Par type de formation

Par origine géographique

Les relations hiérarchiques et système de prise de décision

Le rôle du Parti dans l'entreprise

Les liens entre l'Entreprise et la société

Axes de Motivation et de fidélisation

L'investissement sentimental

La Formation continue

La Relation à l'argent

Former des Chinois

Le transfert de savoir, technologie et pédagogie

Les pièges à éviter

---

**Capital Social:** 50000 DT **MF:** 1425253/M/A/M/000 **RC:** B91211472015

**Tél. / Fax.:** +216 73362 100 **Email:** contact@itgate-training.com **Web:** www.itgate-training.com

**Adresse :** 12 Rue Abdelkadeur Dagherir - Hammam Sousse 4011 – Tunisie

Les processus de préparation et d'assimilation

Comment contrôler les acquis

## **NEGOCIATION ET CONTRAT - Fondamentaux**

La mentalité de l'Empire du Milieu et vision des situations

Youyi ou l'amitié Chinoise

Ping Deng Hu Li ou égalité et avantages réciproques

L'Art de la Guerre et la négociation chinoise

La perception du « LEGAL » en Chine

Le concept de CONTRAT en Chine

Quelques précautions à prendre

## **LA RELATION AVEC LE PARTENAIRE CHINOIS**

Le contact avec les professionnels chinois

Vie privée et vie professionnelle

Personnaliser les relations : les repas d'affaires

Sujets de conversation

Comportements sociaux et gestuelle

## **SYNTHESE : FAIRE ET NE PAS FAIRE**

Ce qu'il faut faire / Ce qu'il NE faut PAS faire

## **Travaux Pratiques**

Un questionnaire adapté est soumis aux participants avant la session de formation de sorte à adapter finement le programme en traitant des cas communiqués. Les sessions sont animées et ponctuées de : Quizz, Etudes de cas concrets, Traitement des cas collectés des stagiaires, Simulations de mises en situation, Un Dossier Stagiaire détaillé et adapté est remis à chaque participant en début de session.