



ITgate

Training

Your Gateway to Excellence

Formation Négociateur, Acheter, Vendre, Distribuer, sous-traiter avec la Chine

Objectifs de la formation Acheter vendre avec la Chine

Le but de cette formation Négociateur acheter vendre distribuer sous-traiter avec la Chine est de neutraliser les incompréhensions mutuelles qui perturbent les perceptions, les difficultés de communication et de 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 d'achats et sous-traitance en Chine. Cette formation Négociateur acheter vendre distribuer sous-traiter avec la Chine vous permettra de : Réduire les problématiques dommageables aux conduites d'affaires, Sécuriser ses investissements, Identifier, comprendre et agir en contrôlant ses risques.

À qui s'adresse cette formation ?

Public :

Cette formation Négociateur acheter vendre distribuer sous-traiter avec la Chine s'adresse aux : Cadres, Managers d'équipes, Commerciaux, Acheteurs, en contact professionnel avec des interlocuteurs Chinois. Participants issus de 2 typologies : Français Travaillant de France avec les Chinois Peu ou pas formés en amont sur « La Chine - Les Chinois » Mis devant le fait de devoir communiquer à distance Auto-formés « sur le tas » Confrontés au quotidien à des : - Risques de conclusions hâtives et repères faussés - Malentendus, interprétations, irritations, etc .. Français Travaillant avec les Chinois en Chine Peu ou pas formés en amont sur « La Chine - Les Chinois » Auto-formé « sur le tas » Confrontés au quotidien à : - Un temps d'intervention limité sur place - Des risques de conclusions hâtives et repères faussés

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 Daghri - Hammam Sousse 4011 – Tunisie

Prérequis :

Avoir suivi la formation de base : « Mieux Travailler avec les Chinois », Etre déjà ou en passe d'être en relation professionnelle commerciale : vente, achat, distribution, avec des interlocuteurs Chinois,

Contenu du cours Acheter vendre avec la Chine

L'ENTREPRISE EN CHINE

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

Le coût du travail en Chine

Conflits du travail et protection des salariés

La gestion matérielle

La Qualité

Perception de la qualité

Moyens

Le souci de l'environnement pour les entreprises non chinoises

Sécuriser le processus de fiabilisation de l'élaboration des produits

La Contrefaçon & propriété Intellectuelle

Se prémunir au mieux

Les enregistrements possible et recommandés

Protection résultant de droits internationaux

PARTENARIAT - Etat des lieux



ITgate

Training

Your Gateway to Excellence

Faire le point sur nos expériences de négociateur

Un inventaire des situations vécues

Qui sont nos interlocuteurs chinois

Comment voient-ils notre partenariat

LA NEGOCIATION

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

Les étapes de la négociation

Se préparer sa négociation

Ses scenarii de déroulements

Les blocages pouvant survenir

Les techniques de négociations utilisées par les Chinois

Nos préconisations pour la négociation

Le système d'information chinois

LE CONTRAT

La perception du « LEGAL » en Chine

Le concept de CONTRAT en Chine

Nos préconisations pour préparer le contrat

Comment Traiter les conflits

La cour d'arbitrage

Quelques précautions à prendre

ACHATS : SOURCING

Rechercher des fournisseurs

Évaluer une entreprise ; sécuriser la fourniture

Prise en compte des aspects logistiques

La gestion du risque entre plusieurs fournisseurs

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 Daghrrir - Hammam Sousse 4011 – Tunisie

Les problématiques et difficultés dans le Transport
Import - Export et Synthèse des risques

PERCEPTION [Chinoise] DES PRODUITS

Logiciels vs Matériels

Leadership, être numéro un,

Accord de user-licence / administration des codes d'accès & protections

Inconscient collectif : USA, Japon, Allemagne, ..

VENTES : VOS OBJECTIFS

Clarification et enjeux :

profit-making et/ou market share

Analyse des démarches Marketing, Promotionnelles,

Analyse de Concurrence

Adaptation de la « matière de promotion » orientée Chine :

Price list

Portfolio produits

Références clients et discours appropriés

Le kit de distribution

Critères de qualification et de sélection de distributeurs

Background

Relationnel

Pertinence

Force de proposition

Reporting

POLITIQUE DE DISTRIBUTION

Exclusivité vs multi-distribution

Incentives & Encouragements / Fidélisation

Evènements et couts marketing

Centre/s de Compétence Chine

Formations aux produits ...

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 participants, Simulations de mises en situation, Un Dossier_SParticipant détaillé et adapté est remis à chaque participant en début de session.