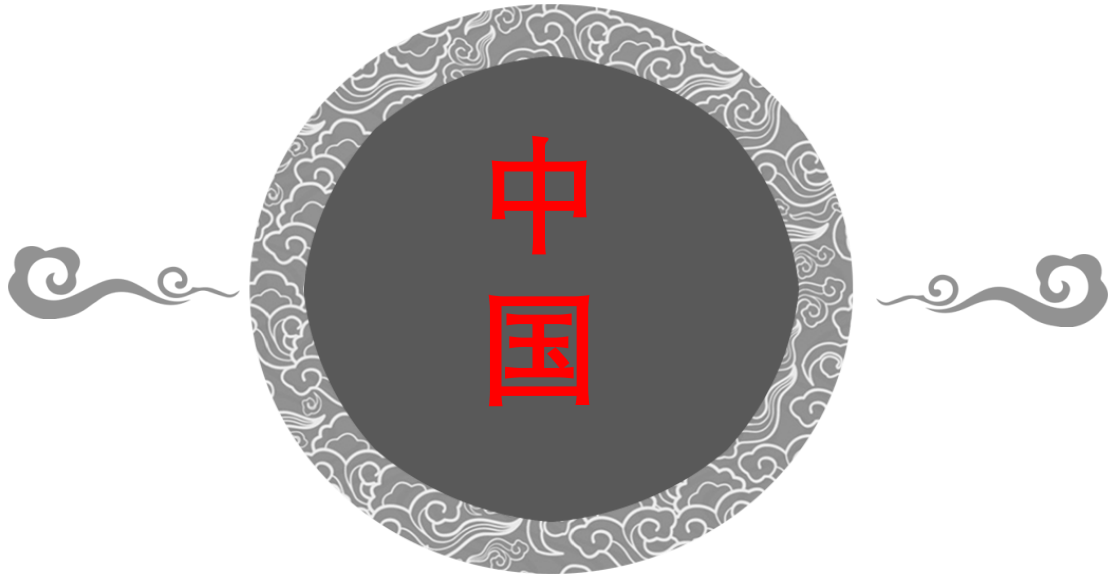


LES FONDAMENTAUX DU BUSINESS EN CHINE



8:30 – 10:30 Les chinois et leur culture

Sujet

- La partie culturelle ***** en Chine
- ***** dans les relations commerciales chinoises

Objectifs pédagogiques

- Comprendre *****:
 - Les attentes ***** la qualité *****
 - ***** (motivations)
- Découvrir la logique ***** et créer *****
- Détecter ***** , ***** vos clients

10:45 – 12:45 Le marketing pour les chinois

Sujet

- ***** (étude de cas)
- Les grandes ***** et leurs marketing en Chine
- Moyens de ***** en Chine et ***** les plus adéquats *****

Objectifs pédagogiques

- Sensibiliser aux ***** en communication
- Définir les ***** selon les ***** importantes en Chine
- Adapter ***** pour le marché chinois



14:00 – 17:00

Le « business » en Chine

Sujet

- Approches commerciales, ***** et *****
- Gérer ***** vos partenaires
- Importance de la *****
- Décrire ***** au business chinois
- Introduction au marché ***** et de ses *****

Objectifs pédagogiques

- ***** impactante avec les chinois
- Fixer vos ***** du marché
- Qu'elle ***** distributeurs chinois ?

Public / Prérequis

Les professionnels dans le secteur cosmétique
Pas de prérequis nécessaire

Méthode Pédagogique

Formation interactive, participative
Etudes de cas
Partage des « expériences terrain »

Modalités d'évaluation des acquis

Questionnaire d'auto-évaluation début / fin de formation