OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

FORMATIONS EN LANGUES

Chinois pour des exportations de produits capillaires

Utiliser le chinois pour expliquer les prestations, les produits utilisés et proposer des conseils adaptés à une clientèle asiatique.

DURÉE **De 7 h à 35 h selon votre besoin**	MODALITÉ **Présentiel, intra-entreprise**	LIEU **Dans vos locaux**
EFFECTIF **1 à 12 stagiaires**	HORAIRES **9h – 12h30 / 13h30 – 17h**	TARIF **Inter : 490 € HT par participant et par jour · Intra : sur devis**

1 Objectifs pédagogiques

Objectif général : utiliser le chinois pour expliquer les prestations, les produits utilisés et proposer des conseils adaptés à une clientèle asiatique.

2 Public visé et prérequis

Public : Dirigeants, salariés et indépendants exerçant dans le secteur « Coiffure ».

Prérequis : Aucun. Un test de positionnement est réalisé avant la formation.

3 Contenu de la formation

Module 1 — Initiation au chinois mandarin

- Pinyin et quatre tons
- Salutations et politesse dans les échanges commerciaux
- Nombres, prix et quantités
- Présentation de soi et de l'entreprise
- Repères culturels de la négociation en Chine

Module 2 — Vocabulaire des produits capillaires

- Catégories de produits : shampoings, soins, colorations, coiffants
- Description des bénéfices et de la composition
- Termes de conditionnement et d'emballage
- Mise en avant de l'origine et du savoir-faire français
- Lecture de caractères usuels sur les documents commerciaux

Module 3 — Échanges commerciaux et export

- Présentation d'une gamme à un acheteur
- Demande de prix, quantités minimales et délais
- Vocabulaire de la logistique et des documents d'export

- Rédaction de messages commerciaux simples
- Usage des messageries professionnelles courantes en Chine

Module 4 — Relation et négociation interculturelle

- Codes de la relation d'affaires : confiance, hiérarchie, échange de cartes
- Formulation d'une offre et d'une contre-proposition
- Gestion des malentendus et vérification de la compréhension
- Utilisation raisonnée des outils de traduction
- Suivi de la relation après un premier contact

Module 5 — Mises en situation

- Jeux de rôle : présentation d'une gamme à un importateur
- Simulation de négociation d'une première commande
- Entraînement à l'écoute et à la prononciation des tons
- Fiche bilingue de présentation des produits
- Évaluation orale sur un scénario commercial

4 Méthodes et moyens pédagogiques

- Apports théoriques illustrés par des exemples concrets
- Études de cas pratiques issues de situations réelles
- Mises en situation et jeux de rôle
- Exercices individuels et en sous-groupes
- Remise de fiches-outils opérationnelles

5 Modalités d'évaluation

- Avant la formation : questionnaire d'analyse des besoins et test de positionnement
- Pendant : quiz de validation des acquis et évaluation des mises en pratique
- En fin de formation : test d'évaluation des acquis et questionnaire de satisfaction
- À froid : questionnaire de mise en application 2 à 3 mois après la formation
- Remise d'une attestation de fin de formation et d'un certificat de réalisation

6 Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de nous signaler, avant l'inscription, tout besoin d'adaptation (matériel, logistique, rythme) : notre référent handicap étudie avec vous les solutions possibles.

Référent handicap : Olivia MARCIANO — contact@olimagroup.fr

7 Profil du formateur

Formateur expert du domaine, disposant d'une expérience professionnelle confirmée et de compétences pédagogiques en formation d'adultes. CV transmis sur demande.

8 Modalités et délais d’accès

Formation accessible sous 7 jours ouvrés minimum après l'analyse du besoin et la signature de la convention, sous réserve de l'accord de prise en charge de votre OPCO.

9 Indicateurs de résultats

Taux de satisfaction global 2026 : 98 % — 1 226 stagiaires formés, 9 780 heures de formation dispensées.
Programme mis à jour le 05/10/2026.

Inscription et devis
Olivia MARCIANO · 01 89 62 90 08 · 06 27 22 00 30
contact@olimagroup.fr · olimagroup.fr

Prise en charge possible par l’OPCO de votre entreprise selon ses critères.
Programme adaptable à vos besoins après analyse préalable.