OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

FORMATIONS EN LANGUES

Chinois pour la gestion des transactions financières avec l'Asie

Utiliser le chinois pour faciliter les échanges avec des entreprises asiatiques ou pour développer une clientèle export.

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 faciliter les échanges avec des entreprises asiatiques ou pour développer une clientèle export.

2 Public visé et prérequis

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

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

3 Contenu de la formation

Module 1 — Découverte du mandarin

- Pinyin et tons
- Salutations et politesse dans un cadre d'affaires
- Présentation du cabinet et de ses services
- Codes culturels : échange de cartes de visite, hiérarchie, relation de confiance

Module 2 — Communication de base

- Nombres, montants et dates
- Structures de phrases simples
- Questions et réponses usuelles
- Caractères fréquents dans les documents d'affaires

Module 3 — Vocabulaire financier et commercial

- Facture, paiement, devise, virement
- Comptabilité, impôts, bénéfice, chiffre d'affaires
- Import, export et transactions commerciales
- Expressions simples de négociation

Module 4 — Relations d'affaires avec l'Asie

- Préparation d'un rendez-vous avec un partenaire chinois
- Échanges écrits simples : messagerie et e-mail
- Explication d'une démarche administrative simple
- Développement d'une clientèle export : approche et usages

Module 5 — Mises en situation

- Jeu de rôle : accueil d'un dirigeant chinois au cabinet
- Jeu de rôle : vérification d'une facture et d'un paiement
- Présentation orale simple du cabinet
- Évaluation des acquis

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.