OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

FORMATIONS EN LANGUES

Chinois pour la vente en ligne et les échanges commerciaux asiatiques

Utiliser le chinois pour accueillir les clients asiatiques et présenter les bouquets ou plantes les plus adaptés à leurs attentes culturelles.

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 accueillir les clients asiatiques et présenter les bouquets ou plantes les plus adaptés à leurs attentes culturelles.

2 Public visé et prérequis

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

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

3 Contenu de la formation

Module 1 — Découverte du chinois

- Pinyin et tons
- Repères sur les caractères simplifiés
- Salutations et formules de politesse
- Nombres, prix et dates
- Codes culturels de la relation commerciale

Module 2 — Symbolique des fleurs et attentes culturelles

- Signification des fleurs et couleurs dans la culture chinoise
- Fleurs et nombres à privilégier ou éviter selon les occasions
- Plantes porte-bonheur et cadeaux d'entreprise
- Fêtes et temps forts : Nouvel An chinois, Fête de la Lune
- Vocabulaire des végétaux

Module 3 — Accueil et vente en boutique

- Accueil des clients et questions sur l'occasion
- Présentation des bouquets et plantes
- Paiement et livraison

- Conseils d'entretien simples
- Proposition d'emballage cadeau

Module 4 — Vente en ligne et échanges commerciaux

- Fiches produits courtes en chinois
- Messages clients sur messageries et plateformes
- Échanges écrits avec fournisseurs d'accessoires et contenants
- Confirmation de commande et suivi de livraison
- Usage raisonné des outils de traduction

Module 5 — Mises en situation

- Jeu de rôle : conseil d'un bouquet pour un cadeau d'affaires
- Jeu de rôle : vente d'une plante porte-bonheur
- Jeu de rôle : réponse à un message client en ligne
- Évaluation des acquis à l'oral et à l'écrit

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.