OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

FORMATIONS EN LANGUES

Chinois pour les achats et partenariats en textile

Utiliser le chinois pour développer des partenariats à l'export ou répondre à des demandes spécifiques de clients asiatiques.

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 développer des partenariats à l'export ou répondre à des demandes spécifiques de clients asiatiques.

2 Public visé et prérequis

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

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

3 Contenu de la formation

Module 1 — Initiation au chinois mandarin

- Système des tons et transcription pinyin
- Salutations, présentation et formules de politesse
- Chiffres, prix, dates et quantités
- Premiers caractères usuels du commerce
- Codes culturels des relations d'affaires

Module 2 — Vocabulaire du textile et des achats

- Noms des fibres, tissus et articles textiles
- Couleurs, tailles, matières et qualités
- Termes de la commande et de la livraison
- Lecture d'une fiche produit simple
- Expressions de demande d'information

Module 3 — Échanges avec les fournisseurs

- Demande de prix et d'échantillons
- Négociation simple sur les quantités et les délais
- Conditions de paiement et d'expédition
- Suivi de commande par messagerie
- Usage d'outils de traduction et vérification

Module 4 — Relation avec la clientèle asiatique

- Accueil et prise en charge d'une demande spécifique
- Explication d'une prestation de location ou d'entretien
- Gestion d'une réclamation avec tact
- Codes de courtoisie et attentes culturelles
- Messages écrits courts de suivi

Module 5 — Mises en situation

- Jeu de rôle : premier contact avec un fabricant textile
- Jeu de rôle : demande de devis et négociation des délais
- Rédaction d'un message de confirmation de commande
- Accueil d'un client asiatique au comptoir
- Glossaire personnel du métier

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.