OLIMA GROUP
FORMATION • CONSEIL • ACCOMPAGNEMENT

FORMATIONS EN LANGUES

Chinois pour les échanges fournisseurs asiatiques

Faciliter les échanges commerciaux avec la Chine.

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 : faciliter les échanges commerciaux avec la Chine.

Objectifs opérationnels : à l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Apprendre les bases du mandarin professionnel.
- Lire et rédiger des fiches produits et contrats.

2 Public visé et prérequis

Public : Dirigeants, salariés et indépendants exerçant dans le secteur « Commerces de gros ».

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

3 Contenu de la formation

Module 1 — Initiation au mandarin

- Système phonétique pinyin et tons
- Salutations, présentation de soi et de l'entreprise
- Nombres, prix, quantités et dates
- Premiers caractères usuels du commerce
- Structure de base de la phrase

Module 2 — Mandarin professionnel

- Vocabulaire des produits, des matériaux et des caractéristiques
- Expressions pour demander un prix, un échantillon, un délai
- Échanges simples au téléphone et en messagerie professionnelle
- Usage raisonné des outils de traduction et vérification des échanges

Module 3 — Fiches produits et contrats

- Lecture des éléments clés d'une fiche produit en chinois
- Vocabulaire des spécifications techniques, des emballages et des normes
- Repérage des clauses principales d'un contrat d'achat
- Rédaction d'une demande de cotation simple

- Vérification des informations d'une facture pro forma

Module 4 — Culture d'affaires chinoise

- Codes relationnels et importance de la relation de confiance
- Étiquette : échange de cartes de visite, repas d'affaires, cadeaux
- Communication indirecte et gestion des désaccords
- Déroulement d'une visite d'usine et d'un salon professionnel

Module 5 — Mises en situation avec des fournisseurs

- Jeu de rôle : demande de cotation et négociation des quantités minimales de commande
- Jeu de rôle : échange avec un fournisseur sur un défaut de qualité
- Préparation d'une visite chez un fabricant
- Rédaction d'un message de confirmation de commande
- Bilan des acquis et plan de progression

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.