OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

FORMATIONS EN LANGUES

Chinois pour les négociations et arbitrages commerciaux

Utiliser le chinois pour gérer des relations professionnelles avec des clients ou entreprises d'Asie, notamment en droit des affaires internationales.

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 gérer des relations professionnelles avec des clients ou entreprises d'Asie, notamment en droit des affaires internationales.

2 Public visé et prérequis

Public : Dirigeants, salariés et indépendants exerçant dans le secteur « Cabinets d'avocats ».

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

3 Contenu de la formation

Module 1 — Initiation au mandarin

- Système pinyin et prononciation
- Les quatre tons et exercices d'écoute
- Salutations et présentation professionnelle
- Chiffres, dates et montants
- Premiers caractères usuels du monde des affaires

Module 2 — Codes culturels des affaires en Chine

- Hiérarchie, échange de cartes de visite et marques de respect
- Place de la relation de confiance dans la négociation
- Expression indirecte du désaccord
- Repas d'affaires et usages protocolaires

Module 3 — Vocabulaire du commerce et du droit des affaires

- Termes du contrat, du prix, de la livraison et du paiement
- Vocabulaire de l'arbitrage et du règlement des différends
- Repérage de mots clés dans un document commercial
- Questions simples pour vérifier une information

Module 4 — Communication en négociation

- Phrases utiles pour proposer, accepter ou refuser
- Demande de précision et reformulation
- Échanges écrits courts par messagerie professionnelle
- Travail avec un interprète : préparation et vérification

Module 5 — Mises en situation

- Jeu de rôle : accueil d'une délégation chinoise au cabinet
- Simulation d'une séance de négociation commerciale
- Présentation simple d'une procédure d'arbitrage
- Rédaction d'un court message de suivi
- Bilan des acquis et lexique personnel

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.