OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

FORMATIONS EN LANGUES

Japonais pour le marché haut de gamme et produits inspirés ZEN

Utiliser le japonais pour développer les ventes vers l'Asie, répondre aux attentes culturelles spécifiques et gérer les échanges commerciaux à l'international.

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 japonais pour développer les ventes vers l'Asie, répondre aux attentes culturelles spécifiques et gérer les échanges commerciaux à l'international.

2 Public visé et prérequis

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

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

3 Contenu de la formation

Module 1 — Initiation au japonais

- Évaluation des besoins et objectifs individuels
- Hiragana, katakana et premiers kanji usuels
- Salutations, formules de politesse et présentation
- Prononciation et structure de la phrase

Module 2 — Langage de service et clientèle haut de gamme

- Niveaux de politesse et langage honorifique de base
- Accueil et accompagnement en boutique
- Nombres, prix et modes de paiement
- Attentes de la clientèle japonaise : qualité, détail, discrétion

Module 3 — Vocabulaire du mobilier et de l'esthétique zen

- Matériaux naturels : bois, bambou, papier, pierre
- Description des formes, des couleurs et des ambiances épurées
- Présentation d'une collection d'inspiration japonaise
- Fabrication artisanale et savoir-faire

Module 4 — Échanges commerciaux internationaux

- Usages de la relation d'affaires au Japon
- Échange de cartes de visite et rituels de rencontre
- Courriels simples de suivi de commande
- Délais, livraison et conditions de vente

Module 5 — Mises en situation

- Jeu de rôle : vente d'un mobilier haut de gamme à un client japonais
- Jeu de rôle : rendez-vous avec un importateur
- Cas pratique : présentation orale d'une pièce de collection
- Simulation d'un échange post-achat
- 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.