

PROGRAMME INDE



Comprendre l'identité indienne à travers la diversité

Les mille visages de l'Inde et leurs conséquences sur l'identité indienne
L'influence des régions, des langues et des religions

Les aspects sociologiques et leurs incidences

Les castes : une réalité structurante de la société indienne
Le fonctionnement de la structure familiale

L'importance des croyances et leurs influences

L'importance de la spiritualité
Les quatre buts de l'homme hindou (Dharma, Artha, Kama et Moksha)

Les fondamentaux de la culture nationale indienne

Illustration par quelques exemples en entreprise
Comparaison et analyse de la culture indienne et française

Le système de valeurs des Indiens au travail

Combinaison entre modernisme et traditions

Le monde de l'entreprise en Inde

Les pratiques d'affaires, comment instaurer la confiance
Comment gérer son interlocuteur indien ?

Le management des hommes et des organisations en Inde

Les comportements en milieu professionnel
Quelles stratégies adopter ?

Comment socialiser efficacement ?

Les erreurs à éviter, ce qu'il faut faire et ne pas faire

Nos formateurs sont Indiens bilingues, bi-culturels et interviennent régulièrement en Inde



People First

PROGRAMME CHINE



Savoir composer avec les dimensions et la diversité de la culture chinoise

La logique de l'immanence et la vision du monde des Chinois
La relation entre éthique confucéenne et dynamisme économique
La Chine entre économie transitionnelle et modernité

Comprendre les spécificités du monde des affaires chinois

Le mercantilisme, le pragmatisme et le souci du détail
Le marketing relationnel (Guanxi), condition de réussite des affaires en Chine
Le modèle d'organisation de l'entreprise chinoise

Guide du comportement gagnant avec ses partenaires chinois

Ce qu'il faut dire / faire / ne pas dire ou ne pas faire
Les repas d'affaires et la conversation sociale
Quels cadeaux d'affaires offrir à ses interlocuteurs ?

La négociation chinoise un jeu de stratégie complexe

Inventaire des 36 stratagèmes chinois et applications à travers des études de cas



AVEC LA PARTICIPATION DE



People First

People First

COMMENT TRAVAILLER EFFICACEMENT
AVEC LES INDIENS ET LES CHINOIS ?

www.people-first.fr



CREATING VALUE WITH PEOPLE FIRST



Tél / Fax : 33 (01) 41 71 34 69 - sms@people-first.fr
10 RUE MICHELET - 93500 PANTIN

Aujourd'hui les entreprises confrontées à l'internationalisation doivent prendre en compte la dimension interculturelle des échanges professionnels.

Relever ce défi conditionne souvent entre autre l'approche d'un marché étranger, la négociation et le suivi d'un contrat, le succès d'un chantier international ou d'une expatriation.

L'objectif de nos interventions consiste à aider les chargés d'affaires internationales et les expatriés à mieux prendre en compte les logiques culturelles de leurs collaborateurs pour renforcer la synergie et les performances de leurs équipes.

CREATING VALUE WITH PEOPLE FIRST



*Etablir un diagnostic
interculturel des personnes
à former*

DIAGNOSTIQUER



*Identifier le profil culturel professionnel
et les codes spécifiques
des cultures indiennes
ou chinoises*

IDENTIFIER



*Formation interculturelle en intra
adaptée au monde des affaires
indien ou chinois*

FORMER



*Trouver
les bonnes stratégies
de négociation
avec
vos partenaires,
clients,
sous-traitants,
fournisseurs
et interlocuteurs
des filiales
dans ces pays.*

