

f ormation

Mardi 3 Mars 2009



NÉGOCIER AVEC LES JAPONAIS

- Maîtriser la culture japonaise des affaires pour mieux réussir vos négociations.
- Le Japon de par sa culture plurimillénaire, est un pays difficile à aborder.
- Les pratiques commerciales, la philosophie et le protocole japonais sont intimement mêlés.
- La culture japonaise des affaires demande une approche particulière.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ➔ Comprendre la culture japonaise des affaires.
- ➔ Conduire avec succès une négociation avec un partenaire japonais.
- ➔ Maîtriser les stratégies de négociation.
- ➔ Réussir votre développement en Asie.
- ➔ Déciffrer les motivations et les intérêts des partenaires japonais.

LA FEDERATION
EXPERTISE
TEXTILE

FORMATIONS • MISSIONS
PUBLICATIONS

PROGRAMME

Maîtriser le cadre de la négociation

- ➔ **Maîtriser les fondamentaux de la culture japonaise**
 - Une histoire riche et mouvementée
 - Les différences avec la pensée occidentale
- ➔ **La culture japonaise au quotidien**
 - Les dimensions de la culture japonaise
 - Samurai d'aujourd'hui, leurs codes de conduites

Le marché

- ➔ **Les marques locales et étrangères ?**
- ➔ **La perception des marques françaises**
- ➔ **Le besoin d'innovation permanente et de nouveauté des Japonais**
- ➔ **Adapter sa collection aux spécificités locales**
- ➔ **Histoire et origine, comment légitimer sa marque au Japon ?**
- ➔ **Adapter sa communication**

Comment communiquer et négocier avec les Japonais

- ➔ **Maîtriser le cadre de négociation**
- ➔ **Préparer une réunion avec les Japonais**
- ➔ **Décoder le mode de communication des japonais**

➔ **La mentalité japonaise**

- Perception du temps
- Structure du management et les philosophies d'entreprises
- "Oui" de politesse et "Oui" d'acceptation
- Comment les femmes d'affaires sont-elles perçues ?

➔ **Les spécificités culturelles**

- La ponctualité
- Les cartes de visite
- Les cadeaux
- Les repas d'affaires : rituel, plan de table, alcool

Gérer les cas de négociations complexes

➔ **Les situations à fort enjeu**

- Négocier un contrat de joint-venture ou de licence
- Négocier avec une administration ou une entreprise publique

➔ **Prévenir et gérer les conflits avec ses partenaires Japonais**

- Identifier les causes : interprétation, objectifs, statut
- Utiliser les différentes techniques de gestion des conflits

➔ **Adapter sa communication au contexte japonais**

- Communication face à face, communication écrite

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- ➔ Mises en situation commentées par l'animateur.
- ➔ Débats : questions/réponses des stagiaires.

ANIMATION

- ➔ **Sabine ICHIKAWA**, Consultante spécialiste du Japon. Près de 25 ans dans le secteur mode/luxe dont 10 ans au Japon dans le secteur des licences. Expérience des licences et des négociations interculturelles chez Claude Montana, ELLE, Kenzo, Cacharel. Missions pour Hermès, Shiseido, l'Oréal, Carlin International, en rapport avec le Japon.
- ➔ **Anne-Laure LINGET**, Responsable International, La Fédération - Expertise Textile.

PUBLIC CONCERNÉ

PDG, Directeurs Généraux, Directeurs Export, Directeurs Industriels, Responsables de Développement...

Mardi 3 Mars 2009

NÉGOCIER AVEC LES JAPONAIS

Société: _____

Secteur d'Activité: _____ Site Web: _____

Adresse: _____

Code Postal: _____ Ville: _____ Pays: _____

Téléphone: _____ Fax: _____

PARTICIPANT

Nom: _____ Prénom: _____

Fonction: _____ E-mail: _____

MODALITÉS DE RÉGLEMENT

- Vous gérez vous-même votre budget de formation.
Merci de renvoyer votre bulletin d'inscription accompagné d'un chèque de **717,60 euros**, à l'ordre de **LA FEDERATION DE LA MAILLE**, correspondant au règlement TTC.
- Votre budget de formation est géré par un organisme collecteur (OPCA).
Dans ce cas, **veuillez consulter au préalable votre organisme de formation** pour la demande de prise en charge ; **après accord**, merci de nous indiquer ses coordonnées :

Nom de l'organisme: _____

Responsable du dossier: _____

Adresse: _____

Code Postal: _____ Ville: _____ Pays: _____

Téléphone: _____ Fax: _____

"En m'inscrivant, je déclare avoir pris connaissance et accepté les conditions générales de participation aux formations (ou missions) établies par la Fédération de la Maille & de la Lingerie". Ces conditions sont disponibles à l'adresse Internet suivante : www.la-federation.com/formation.

Date

Signature

Cachet de l'entreprise

