



Absol China Consulting

Tel: +86 135 277 07 199

www.absolchinaconsulting.com

PRÉSENTATION & OBJECTIFS des formations et services de Consulting d'ABSOL CHINA CONSULTING

FORMATIONS

Rendre opérationnel en Chine ou en France tout acheteur débutant ou confirmé qui souhaite découvrir la Chine des Affaires avant de lancer son projet, ou encore améliorer son approche des Opérations en environnement culturel chinois pour accroître ses performances et celles de son entreprise.

Savoir anticiper, communiquer et analyser l'information lorsque l'on opère avec la Chine constituent les challenges les plus difficiles à gérer pour l'ensemble des sociétés qui importent des produits chinois. De la maîtrise de ces challenges découle une meilleure garantie de réussite et de stabilité commerciales, puisque les problématiques fonctionnelles courantes sont mieux appréhendées et contrôlées.

Si l'évolution des techniques en Chine est rapide, l'évolution des mentalités sur l'ensemble du territoire est en contrepartie bien plus lente. Pour vous, acheteurs lancés dans le défi des achats en Chine, les contraintes sont donc nombreuses puisque vous vous trouvez confrontés à la nécessité imparable de réadapter totalement votre mode de fonctionnement et de planification des achats. Acheter en Chine implique donc à la base une réelle volonté de votre part d'intégrer une conception différente des affaires, et de composer au quotidien avec des obstacles toujours plus surprenants et inattendus les uns que les autres.

Entièrement fondée sur une expérience de terrain de plusieurs années en Chine, et illustrée par de nombreux exemples et applications, ces formations qui s'adressent à des acheteurs de tous niveaux et de toutes industries, et qui se veut bien plus concrète qu'une simple vue d'ensemble des affaires en Chine, vous permettront de :

- Mettre en pratique rapidement des méthodes performantes de Sourcing, de Suivi de Production, et d'Organisation de vos Commandes
- Comprendre les Différences Culturelles chinoises et Gérer leur impact sur vos affaires
- Savoir Communiquer avec les Chinois, connaître les pièges courants pour savoir les contourner, et Former vos fournisseurs à plus de rigueur

Recommandé par



www.objectif-chine.com





- Garantir une meilleure qualité de vos marchandises
- Identifier votre capacité à acheter en Chine en direct ou via un intermédiaire

Absol China Consulting **Tel: +86 135 277 07 199** www.absolchinaconsulting.com

Liste des Formations

Formations pour Acheteurs (minimum trois heures à la carte)

Sourcing : Qualification des Fournisseurs et Coopération Efficace

1. L'Identification des Fournisseurs
2. Process de Sourcing et Qualification des Fournisseurs
3. Signer le contrat d'achat pour passer commande
4. Le Suivi Achat et le Monitoring de la Performance

Signer un Contrat avec une société chinoise

1. Comment être sûr de pouvoir signer un contrat avec une société chinoise ?
2. Le Fond et la Forme du Contrat
3. L'Environnement Culturel et la Signature

Gestion des fournisseurs

1. Différences Culturelles et Management Bi-Culturel : Impact sur vos Opérations
2. Obtenir une Information Fiable de la part de Partenaires Chinois
3. Obtenir un Engagement sur un Délai ou une Action à Mener
4. Gestion des procédures avec une Société Chinoise

Gestion des Employés Chinois

1. Différences Culturelles et Management Bi-Culturel : Impact sur votre management
2. Etre le leader d'une Equipe de Chinois
3. Méthodes et Outils pour organiser le travail des Chinois
4. Formation de vos Employés Chinois
5. Gestion des Ressources Humaines

Réaliser un Audit d'Usine

1. Importance de l'Audit
2. L'Audit Technique en Détails





3. Risques et Prise de Décision

Organiser le Contrôle Qualité et la Logistique

1. Intéresser et Former les Chinois à la Qualité
2. Contrôle Qualité et Résultats
3. Retards de Départ de Marchandise : Causes et Solutions
4. Choix Logistiques et Organisation du Transport International

Se tourner vers un intermédiaire en Chine

1. Pourquoi Choisir de Collaborer avec un intermédiaire ?
2. Comment Choisir votre intermédiaire ?
3. Comprendre le Fonctionnement de votre intermédiaire pour mieux Collaborer

Introduction au Monde Chinois des Affaires

1. Différences Culturelles et Gestion des Affaires
2. Protocole et Réunions d'Affaires
3. Relations entre Managers et Employés
4. Obtenir une Information Fiable de la part d'un Chinois

Formations pour fournisseurs Chinois

- Sourcing : Comment les Européens Qualifient leurs Fournisseurs
- Construire une Relation Durable avec une société européenne
- Signer un Contrat
- Gestion des clients : Fiabilité et Engagement
- S'Intéresser à la Qualité
- Réussir à passer avec succès au travers d'un Audit d'Usine
- Organiser le Contrôle Qualité et la Logistique
- Coopérer avec un IPO (International Purchasing Office) en Chine (3rd party)
- Voyager en Europe (pour business)
- Vos Questions Personnalisées

NB : ces formations peuvent être achetées par les Chinois, ou ceux-ci peuvent être parrainés par des entreprises françaises désireuses de les aider et d'établir une relation de confiance.



Absol China Consulting Tel: +86 135 277 07 199 www.absolchinaconsulting.com

Formations pour Chinois en France

- Selon les besoins, on peut reprendre ou remodeler les thèmes abordés ci-dessus, aussi bien pour des Chinois résidant en France que pour des Chinois en voyage d'affaires en France (visite de clients, visite de foires commerciales, prospection à l'implantation...)
- Sourcing : Comment les Européens Qualifient leurs Fournisseurs ou comment être un intermédiaire efficace qui comprend les attentes des clients européens à qui vos produits vont être distribués ?
- Gérer la qualité avec vos interlocuteurs en Chine
- Vos Questions Personnalisées

CONSULTING

Missions en Chine

- Formations pour Acheteurs en Déplacement
- Suivi de production une fois vos commandes passées
- Audit d'usines
- Contrôle Qualité des commandes
- Accompagnement des Acheteurs dans leur business trip (aide à l'organisation du voyage, traduction, aide à la négociation, soutien dans l'établissement de bonnes relations avec les usines...)
- Accompagnement similaire mais sous forme de Coaching de terrain (les acheteurs sont dirigés et orientés sur le tas, puis sont évalués et corrigés sur deux journées au minimum, de façon à les rendre autonomes sur le reste du séjour et pour leurs prochains business trips)
- Restructuration organisationnelle et fonctionnelle de bureaux d'achats existants de sociétés européennes implantées en Chine (audit interne de leur bureau en termes de gestion RH et de gestion des commandes, création d'outils de gestion des commandes performants, création d'outils de gestions de la communication interne et externe, formation des employés à l'utilisation de ces nouveaux outils)
- Création d'une structure de travail fonctionnelle pour les bureaux d'achats en phase d'ouverture d'activité en Chine (création d'outils similaires au service ci-dessus, conseil et



formation à l'utilisation de ces outils, pour les nouveaux bureaux de sourcing et d'achats qui viennent de s'implanter et n'ont pas encore structuré leur bureau)

- Missions de Consulting diverses, n'ayant pas forcément attrait aux activités liées à l'import-export. Cas par cas.

Absol China Consulting **Tel: +86 135 277 07 199** www.absolchinaconsulting.com

Missions en France (pour Français et Chinois)

- Accompagnement des Chinois dans leur business trip (aide à l'organisation du voyage, traduction, aide à la négociation, soutien dans l'établissement de bonnes relations avec les clients...)
- Accompagnement similaire mais sous forme de Coaching de terrain (les Chinois sont dirigés et orientés sur le tas, puis sont évalués et corrigés sur deux journées au minimum, de façon à les rendre autonomes sur le reste du séjour et pour leurs prochains business trips)
- Restructuration organisationnelle et fonctionnelle de bureaux d'achats existants de sociétés Françaises ou Chinoises implantées en France (audit interne de leur bureau en termes de gestion RH et de gestion des commandes, création d'outils de gestion des commandes performants, création d'outils de gestions de la communication interne et externe, formation des employés à l'utilisation de ces nouveaux outils)
- Création d'une structure de travail fonctionnelle pour les bureaux d'achats en phase d'ouverture d'activité en France pour traiter avec la Chine (création d'outils similaires au service ci-dessus, conseil et formation à l'utilisation de ces outils, pour les nouveaux bureaux de sourcing et d'achats qui viennent de s'implanter et n'ont pas encore structuré leur bureau. Valable pour Français et Chinois)
- Missions de Consulting diverses, n'ayant pas forcément attrait aux activités liées à l'import-export. Cas par cas.