



CORPORATE TRAININGS

TRAINING INTERCULTURAL

Ref	Title	Duration	Price/stage
China			
LTD0998	<u>Create a company in China</u>	5 days	
LTD0997	<u>Hire a local staff in China</u>	5 days	
LTD0996	<u>Make business with Chinese companies</u>	5 days	
LTD0992	<u>Expatriation in China: personal issues</u>	1 day	
LTD0986	<u>China: economical, cultural and political environment</u>	1 day	
LTD0977	<u>To settle in China for at least one year</u>	5 days	



INTERCULTURAL

Create a company in China

General Objective

Acquérir des compétences techniques et culturelles pour mener avec succès des missions en Chine.

Content

Une semaine pour connaître l'essentiel sur la création d'entreprise en Chine.

[Jour 1 :China - Economical, cultural and political environment](#)
Panorama de la Chine

[Jour 2 & 3 :Chinese Business law](#)

Introduction au droit des affaires en Chine. Tout ce qu'il faut connaître pour commercer efficacement en toute légalité en Chine sans se perdre dans les méandres administratifs.

[Jour 4: Introduction to accountancy in China](#)

Les bases de la comptabilité chinoise pour non comptables occidentaux.

[Jour 5: Social Law](#)

Les bases du droit social local dans l'optique d'embaucher des collaborateurs en Chine.

Profil des intervenants :

- Avocat d'affaires
- Spécialiste de la Chine et en particulier du monde des affaires
- Spécialiste du droit chinois, conseiller en recrutement en Chine

5 days

Price/Intern

Reference
LTD0998

Public
Chefs d'entreprise et managers occidentaux travaillant en Chine ou avec des partenaires chinois.

01 72 34 27 07

Sessions



INTERCULTURAL

Hire a local staff in China

General Objective

Acquérir des compétences techniques et culturelles pour mener avec succès des missions en Chine.

Content

Une semaine pour apprendre à monter une équipe en Chine.

[Jour 1 :China - Economical, cultural and political environment](#)
Panorama de la Chine

[Jour 2 & 3: Chinese Social law](#)
Introduction au droit social en Chine. L'essentiel de l'environnement juridique pour embaucher et gérer du personnel.

[Jour 4: Work contract in China](#)
Les bases du contrat de travail en Chine.

[Jour 5: Manage a Chinese team](#)
Les spécificités culturelles des employés chinois : leurs us et coutumes, leurs attentes, le langage et l'attitude à adopter.

Profil des intervenants :

- Avocat d'affaires
- Spécialiste de la Chine et en particulier du monde des affaires
- Spécialiste du droit chinois, conseiller en recrutement en Chine

5 days

Price/Intern

Reference
LTD0997

Public

Chefs d'entreprise,
managers occidentaux,
responsables des
Ressources Humaines
travaillant en Chine.

01 72 34 27 07

Sessions



INTERCULTURAL

Make business with Chinese companies

General Objective

Acquérir des compétences techniques et culturelles pour mener avec succès des missions en Chine.

Content

Une semaine pour comprendre les clés du commerce avec la Chine.

[Jour 1: China - Economical, cultural and political environment](#)

Panorama de la Chine

[Jour 2: Communicate with Chinese partners from abroad](#)

Comment réussir la prise de contact et instaurer une relation de confiance et de respect dès le début. Comment éviter tout problème de communication à distance sans maîtriser les langues chinoises.

[Jour 3: How to successfully work with the Chinese](#)

Appréhender les valeurs et méthodes de communication propres au monde professionnel chinois.

[Jours 4 & 5: Commercial contract in China](#)

Comprendre les contrats selon le point de vue des Chinois. Les différences juridiques avec le droit commercial à l'occidentale.

Profil des intervenants :

- Avocat d'affaires spécialisé en droit chinois
- Spécialiste culturel de la Chine

5 days

Price/Intern

Reference
LTD0996

Public
Chefs d'entreprise et managers occidentaux travaillant en Chine ou avec des partenaires chinois.

01 72 34 27 07

Sessions



INTERCULTURAL

Expatriation in China: personal issues

General Objective

Acquérir des compétences techniques et culturelles pour mener avec succès des missions en Chine.

Content

Méthode pédagogique :

- Le formateur s'appuie sur un apport théorique mais surtout sur des exemples concrets qui permettent aux stagiaires de s'approprier les connaissances et techniques nécessaires pour faire face aux situations réelles.

Programme :

Préparation psychologique

- La mentalité chinoise
- Peser le pour et le contre dans sa décision de quitter son pays
- Connaître la culture et l'histoire de la Chine

Préparation linguistique : apprendre le chinois ?

- Le mandarin et autres dialectes selon la région
- Où apprendre ou améliorer son niveau de chinois
- Utilisation de l'anglais

Démarches administratives

- Les démarches dans le pays d'origine
- Les démarches en Chine
- La part des démarches à faire par l'employeur et par le salarié

Les changements professionnels

- Un rythme de travail plus soutenu ?
- Un marché très différent
- Ne pas se faire oublier dans son pays d'origine

Les modifications de la vie au quotidien en Chine

- Gérer son argent avec un compte bancaire chinois
- Expatriation du conjoint, de la famille
- Conseils pour bien s'intégrer en Chine

1 day

Price/Intern

Reference
LTD0992

Public

Chefs d'entreprise et managers occidentaux travaillant en Chine ou avec des partenaires chinois.

01 72 34 27 07

Sessions



INTERCULTURAL

China: economical, cultural and political environment

General Objective

Acquérir des compétences techniques et culturelles pour mener avec succès des missions en Chine.

Content

Méthode pédagogique :

- Le formateur s'appuie sur un apport théorique mais surtout sur des exemples concrets qui permettent aux stagiaires de s'approprier les connaissances et techniques nécessaires pour faire face aux situations réelles.

Programme :

Le monde chinois : introduction

- Histoire de la Chine
- Ce qui fascine tout l'Occident

Contexte économique en Chine

- Les moteurs d'une forte croissance
- Les entreprises d'Etat
- L'accueil des capitaux et travailleurs étrangers
- Un très large marché
- Une concurrence internationale

Aspects culturels de la Chine

- La sagesse orientale
- Idées reçues
- Bon à savoir

Panorama politique de la Chine

- L'importance des provinces
- Un communisme adapté au monde capitaliste
- Tensions politiques
- La question des libertés individuelles

Les relations interculturelles avec les Chinois

- Ne jamais faire "perdre la face"
- La perception des Occidentaux par les Chinois

1 day

Price/Intern

Reference
LTD0986

Public
Chefs d'entreprise et managers occidentaux travaillant en Chine ou avec des partenaires chinois.

01 72 34 27 07

Sessions



INTERCULTURAL

To settle in China for at least one year

General Objective

Préparer son séjour à tous les niveaux pour bien s'intégrer à l'environnement chinois et réussir professionnellement.

Content

Une semaine pour se préparer à s'installer en Chine.

[Jour 1: China - Economical, cultural and political environment](#)

Panorama de la Chine

[Jour 2: Expatriation in China - personal issues](#)

Le déménagement, les démarches administratives, la barrière de la langue, la vie au quotidien.

[Jour 3: How to successfully work with the Chinese](#)

Appréhender les valeurs et méthodes de communication propres au monde professionnel chinois.

[Jour 4: Social Law](#)

Introduction au droit du travail en Chine.

[Jour 5: Manage a Chinese team](#)

Les spécificités culturelles des employés chinois : leurs us et coutumes, leurs attentes, le langage et l'attitude à adopter.

Profil des intervenants :

- Conseiller pour les cadres travaillant en Chine
- Spécialiste de la Chine et en particulier du monde des affaires
- Spécialiste du droit du travail chinois

5 days

Price/Intern

Reference
LTD0977

Public
Chefs d'entreprise et managers occidentaux s'installant en Chine pendant une période longue.

01 72 34 27 07

Sessions



BULLETIN D'INSCRIPTION

Company : Address : City : Postal Code : N° SIRET:	CONNAISSANCE NETWORK 2, rue du Helder 75009 PARI Tel : 01.72 34 27 07- Fax : 01.53 34 06 1 N° SIRET : 402 417 844 000 14 - APE 741 N° de déclaration d'existence : 1175294057
--	---

Representative of the establishment :	
Function :	Email :
Phone:	Fax :

Duration	Description of training	Place of training	Start Date Session
..... Reference : (enter the city) / / (subject to the maintenance of the session)

Number of entries	Full name of (the) participant(s)
..... participants

Pricing	TOTAL TTC	
..... participant(s) X / stagiaire € €

Mode of payment	
€ Deposit 30% :HK\$..... € Option meals - unit price : HK\$ 12 € Payment by bank transfer € payment by cheque (paiement du solde à réception de facture)	€ OPCA si oui lequel : (sous réserve d'accord de prise en charge)

"Bon pour accord",

Signature :

Fait à, le/...../.....

Cachet :



CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Objet et champ d'application :

Suite à la commande d'une formation l'acheteur accepte sans réserve les présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, en particulier ses conditions générales d'achat.

Validation d'inscription :

Une inscription n'est définitivement enregistrée qu'après réception du présent bon de commande, revêtu de votre cachet et de votre signature sur les 2 pages composant et d'un chèque d'acompte (En cas de subrogation, l'acompte de 30% est remplacé par l'accord de prise en charge délivré par l'organisme payeur) Connaissance Network se réserve expressément le droit de disposer librement des places retenues par le Client, tant que les frais d'inscription n'auront pas été couverts dans les conditions prévues ci-dessus.

Documents contractuels :

Au terme de la formation, une facture valant convention vous sera adressée, correspondant au solde du montant de la prestation. A réception de l'intégralité du règlement, une attestation de stage vous sera délivrée.

Prix, facturation et règlements :

Tous nos prix sont indiqués hors taxes. Ils sont majorés de la TVA au taux en vigueur (19,6%). Tout stage commencé sera dû intégralement par le Client. Les factures sont payables, sans escompte et à l'ordre de Connaissance Network 30% à la commande (sauf modifications mentionnées dans le présent bon de commande), puis le solde à réception de facture.

Règlement par un OPCA :

En cas de règlement de la prestation pris en charge par un OPCA, le Client doit faire lui-même la demande de prise en charge avant le début de la formation et s'assurer de l'acceptation de sa demande. En cas de paiement partiel du montant de la formation par l'OPCA, le solde sera facturé au Client.

Si Connaissance Network n'a pas reçu la validation de la prise en charge de l'OPCA avant le début de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût de la formation. Le cas échéant, le remboursement des avoirs par Connaissance Network est effectué sur demande écrite du Client accompagné d'un relevé d'identité bancaire original.

Refus d'inscription :

Connaissance Network se réserve le droit de refuser d'honorer une commande et de délivrer les formations à un Client qui n'aurait pas procédé au paiement des commandes précédentes, et ce sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelle que raison que ce soit.

Conditions d'annulation et de report :

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit.

En cas d'annulation par le Client, moins de 10 jours ouvrés avant la session de formation convenue, et ce quelque en soit la cause, l'intégralité du montant de la formation sera dû. Néanmoins, Connaissance Network s'engage à proposer dans les 6 mois suivants, dans la mesure du possible, une nouvelle date de formation sur le même sujet, afin de permettre au Client de suivre le module concerné.

Renonciation :

Si Connaissance Network ne se prévaut pas de l'une des clauses présentes dans ces conditions générales de vente à un moment précis, cela ne peut être considéré comme une renonciation à cette même clause ultérieurement.

Loi applicable :

Loi française est applicable en ce qui concerne ces Conditions Générales de Ventes et les relations contractuelles entre Connaissance Network et ses Clients.

Attribution de compétences :

Tous litiges qui ne sauraient être réglés à l'amiable seront de la COMPÉTENCE EXCLUSIVE DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS, quel que soit le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité des défendeurs ou appel en garantie.

Election de domicile :

L'élection de domicile est faite par Connaissance Network à son siège social au 2, rue du Helder - 75009 PARIS

Je, soussigné,, reconnais avoir pris connaissance des présentes Conditions Générales de Vente et en accepter les termes.

Fait à, le

Signature :

Cachet :