



CORPORATE TRAININGS

TRAINING MANAGEMENT

| Ref | Title | Duration | Price/stage |
|---------------------------|--|----------|-------------|
| Management skills | | | |
| LTD824 | <u>Develop your leadership</u> | 1 day | HK\$ 12,000 |
| Project management | | | |
| LTD0826 | <u>How to successfully work with the Chinese</u> | 1 day | HK\$ 11,000 |
| LTD0984 | <u>Management in China for foreign managers</u> | 3 days | |
| Team management | | | |
| LTD0994 | <u>Manage a Chinese team</u> | 1 day | |



MANAGEMENT

Develop your leadership

General Objective

Situate your role as a leader in your interpersonal relationships at work. Discover the principle styles of management in order to be able to delegate effectively. Empower your team and motivate them by accompanying in skill development.

Content

Moving from a manager to a leader

- Distinguish between power and authority
- Lead and reinforce one's role as a leader
- Leadership, the new dimension in managing
- The origins of leadership
- Positioning oneself as a leader
- Necessary resources to be a leader

Developing your leadership potential

- Identify your potential to influence
- Increase your attention span and observation of others
- Understand the impact of power on different leadership models

Communicate in order to share your vision

- Understand motivation and expectations
- Define values and common points of interest
- Create and develop a shared vision based on objectives and results

Lead your team with a positive outlook

- Know how to transmit positive feedback
- Learn how to deal with difficult team members: techniques and case studies
- Develop a group dynamic

The vision of a leader and responsibility

- Analysing difficulties, identifying stumbling blocks, finding solutions and means to resolve issues
- Time management and delegation
- Show by doing in order to reinforce team involvement
- Give meaning to reaching objectives and performance

1 day

Price/Intern
HK\$ 12,000

Reference
LTD824

Public
Senior managers

01 72 34 27 07

Sessions



MANAGEMENT

How to successfully work with the Chinese

General Objective

Understand the values and preferred communication in order to successfully work with the Chinese.

Content

Work successfully with the Chinese

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

Understand the values

- The importance of hierarchy in Chinese society
- The importance of face in Chinese business

The key to success in China, valuable relationships « guanxi »

- The role of Confucianism in China
- Intercultural communication
- Basic phrases in Chinese

The meaning of yes

- The way to say no
- The meaning of time in Chinese culture
- Your behaviour and success factors in doing business effectively in China

1 day

Price/Intern
HK\$ 11,000

Reference
LTD0826

Public
Managers

01 72 34 27 07

Sessions



MANAGEMENT

Management in China for foreign managers

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 :

Histoire et culture de la Chine

- Unité d'un pays composé de provinces et villes gigantesques
- La surpopulation
- Les entreprises d'Etat
- Une économie qui fait envie au monde entier

La Chine aujourd'hui

- Les opportunités commerciales
- Un gouvernement communiste ouvert sur le monde
- Un marché de plus d'un milliard de consommateurs
- La pénurie de main d'oeuvre qualifiée
- Les langues : utilisation du mandarin, du cantonnais, de l'anglais

Comment s'adresser aux Chinois ?

- La philosophie chinoise
- Coutumes et habitudes dans les rapports professionnels
- Les rudiments de la langue chinoise
- La hiérarchie dans les entreprises chinoises

L'interculturalité au travail

- Gestion des rapports avec des personnes de cultures différentes
- S'adapter ou habituer l'autre à ses méthodes de travail ?
- La confiance et le contrôle des résultats dans l'entreprise en Chine
- Les qualités d'un bon manager en poste à l'étranger

Exprimer des critiques ou un désaccord

- Lorsque dire oui signifie non
- Une vision différente du temps en Chine
- A ne pas dire, à ne pas faire
- Respecter son interlocuteur en toutes circonstances

Conseils pour une vie professionnelle réussie en Chine

- Expériences heureuses et malheureuses de managers expatriés en Chine
- Ne pas se couper de sa direction dans son pays d'origine
- Etudes de cas

3 days

Price/Intern

Reference
 LTD0984

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

01 72 34 27 07

Sessions



MANAGEMENT

Manage a Chinese team

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'appropriier les connaissances et techniques nécessaires pour faire face aux situations réelles.

Programme

La main d'oeuvre en Chine

La pénurie de main d'oeuvre qualifiée

Les langues : utilisation du mandarin, du cantonnais, de l'anglais

Qualités et lacunes des travailleurs chinois, qualifiés ou non qualifiés

Comment s'adresser aux Chinois ?

Coutumes et habitudes dans les rapports professionnels

Les rudiments de la langue chinoise

La hiérarchie dans les entreprises chinoises

L'interculturalité au travail

S'adapter ou habituer l'autre à ses méthodes de travail ?

La confiance et le contrôle des résultats dans l'entreprise en Chine

Les qualités d'un bon manager en poste à l'étranger

Exprimer des critiques ou un désaccord

Lorsque dire oui signifie non

A ne pas dire, à ne pas faire

Respecter son interlocuteur en toutes circonstances

1 day

Price/Intern

Reference
LTD0994

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

01 72 34 27 07

Sessions



BULLETIN D'INSCRIPTION

| | |
|--|--|
| Company : Address : City : Postal Code : N° SIRET: | CONNAISSANCE NETWORK 2, rue du Helder 75009 PARIS Tel : 01.72 34 27 07- Fax : 01.53 34 06 10 N° SIRET : 402 417 844 000 14 - APE 741 G N° de déclaration d'existence : 11752940575 |
|--|--|

| | |
|---|---------------|
| 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 le quel : (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 le 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 de 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 :