

弗
朗
什
一
孔
泰
法
一
中
友
好
協
會

Association Franco Comtoise des Amitiés Franco Chinoises



5 C rue du Bougney 25000 Besançon France.

Tel : (33) 09 60 02 01 06. www.chine-franche-comte.asso.fr

Un ouvrage qui constituera un outil précieux pour toute personne souhaitant mieux prendre en compte, dans le cadre d'échanges humains avec des Chinois, des éléments spécifiques de leur sensibilité culturelle.

Il arrive régulièrement que notre association soit sollicitée par des institutions et organismes officiels qui entreprennent ou entretiennent des relations avec des homologues chinois pour des conseils pratiques utiles à la bonne marche de leur projet en la matière ou de leurs partenariats en cours.

« Réussir ses négociations avec les Chinois

Subtilités, expériences et bonnes pratiques en Chine, les acteurs racontent »

De [Maurice Herschtal](#) et [Anne-Laure Monfret](#)

Que vous soyez un négociateur occasionnel ou expérimenté, cet ouvrage **constituera un outil précieux** afin de découvrir ou de mieux comprendre les mécanismes de la négociation en Chine, l'esprit et les règles tacites, afin de perfectionner vos pratiques et d'augmenter vos chances de succès.

Ce livre présente, à travers **de nombreuses anecdotes et expériences de terrain récoltées auprès d'Occidentaux et de Chinois**, les neuf étapes clés de la négociation qui vous aideront à être mieux armé :

- L'établissement d'un climat de confiance
- La négociation et ses jeux de face
- Les *guanxi* : utilité et mode d'emploi
- Les dîners d'affaires, cadeaux et autres pratiques
- Le temps dans les négociations
- Compromis ou guérilla ? Le jeu subtil des concessions
- Les tactiques et les ruses lors des négociations
- L'esprit du contrat en Chine
- La préparation de l'équipe et les surprises à éviter

Chaque étape est enrichie de **conseils**, de **tests** et de **mises en situation**.

Dunod éditeur : Collection Fonctions de l'entreprise.

2016 - 224 pages - 140x220 mm

Pour réussir ses négociations dans une Chine en pleine mutation, rien ne vaut les témoignages et bonnes pratiques de professionnels aguerris.

