

Formation

REUSSIR AVEC LA CHINE

INDUSTRIE BEAUTE

PROGRAMME



OBJECTIFS :

- Maîtriser les contraintes et freins pour exporter en Chine
- Se préparer pour réussir en Chine
- Savoir communiquer avec la Chine
- Fidéliser son partenaire
- Voyager en Chine

COMPRENDRE LA CULTURE ET LE MARCHÉ

Maîtriser l'environnement des affaires en Chine. Connaître la culture, le consommateur et les différentes stratégies d'approches et business models.

- Comprendre la culture chinoise
- La Chine à l'international
- Relations franco-chinoises
- Géopolitique
- L'environnement des affaires
- Les habitudes de consommation
- Le consommateur chinois dans le secteur beauté
- Les différents business models
- Avantages et inconvénients des différentes approches
- Ouvrir la Chine : stratégie de long terme

SE PREPARER A EXPORTER EN CHINE

Bien se préparer pour réussir en Chine. Maîtriser les étapes et les enjeux juridique, réglementaire et marketing.

- L'importance de la marque en Chine
- Protection juridique
- Adaptation des produits/packagings
- Les enjeux réglementaires
- Les enjeux marketing
- Les enjeux d'approvisionnement et logistique
- Les enregistrements des produits : comprendre les étapes
- Business plan et contrat
- Plan marketing de lancement
- Les stratégies de sell-out

COMMUNIQUER AVEC LA CHINE

Bien communiquer c'est assurer la pérennité du business entre deux partenaires. Aussi bien en interne qu'en externe.

- Savoir communiquer avec la Chine
- Communiquer en interne

SUIVI ET VOYAGE EN CHINE

Se rendre en Chine : les formalités et le comportement à avoir. Les clés pour fidéliser son partenaire.

- Se rendre en Chine
 - Savoir-être
 - Formalités
 - Optimiser sa visite terrain
- Assurer un suivi et fidéliser son partenaire

Bien se préparer pour réussir en Chine. Maîtriser les étapes et les enjeux juridique, réglementaire et marketing.

- L'importance de la marque en Chine
- Protection juridique
- Adaptation des produits/packagings
- Les enjeux réglementaires
- Les enjeux marketing
- Les enjeux d'approvisionnement et logistique
- Les enregistrements des produits : comprendre les étapes
- Business plan et contrat
- Plan marketing de lancement
- Les stratégies de sell-out



"Reconnue pour ma pugnacité et mon énergie, l'interculturel est une véritable passion. Après 15 années de développement international dans l'Industrie Santé/Beauté, j'ai souhaité créer ma société afin d'aider les sociétés françaises dans leur développement à l'international via la formation."

Une vision globale de la société

PME et Groupe

Expérience de terrain au niveau mondial

EUROPE | MOYEN PROCHE ORIENT | AFRIQUE | ASIE | AMERIQUES



Laurence Thual
Gérante de LT Consulting

PRE-REQUIS ET EVALUATION :

Savoir présenter son entreprise
Evaluation en fin de formation des participants pour évaluer le niveau et acquis des participants.

PARTICIPANTS :

Dirigeants d'entreprise,
responsables commerciaux
Ayant engagé depuis peu ou souhaitant se développer en Chine.



2 jours



A définir



Présentiel
ou distanciel