



SCHOOL OF GLOBALIZATION AND INTERCULTURAL BUSINESS RELATIONS

GIBRELATIONS.COM INFO@GIBRELATIONS.COM +7 953 349 38 49

Успешный бизнес с Китаем

День 1 (3 часа)

- 1. Трудности межкультурных переговоров/примеры из мировой практики.**
 - a. Пояснения о цели и необходимости данного курса.
 - b. Рассмотрение текущих задач, стоящих перед компанией, и способы их решения.
- 2. Как культуры различаются при ведении переговоров.**
 - a. Ключевые «триггеры» для китайской культуры.
 - b. Ключевые «триггеры» для российской культуры.
 - c. Знание собственного «триггера». Почему это важно.
- 3. Схемы мышления в различных странах.**
 - a. Рассмотрение национальных схем мышления и как они влияют на процесс ведения бизнеса и переговоров.
 - b. Как использовать схему мышления иностранного партнера при переговорах.
- 4. Использование полученной информации для достижения нужного результата.**

День 2 (3 часа)

- 1. Выход на китайский рынок.**
 - a. Процесс подготовки и дистанционная работа с поставщиками: работа с ценами, реальные возможности поставщиков, документация.
 - b. Живые переговоры: подготовка, проведение переговоров, позиционирование себя, получение нужного результата.
- 2. Процесс выстраивание отношений с китайскими партнерами с учетом национальных «триггеров».**
 - a. Примеры использования «триггера» в критических ситуациях.
 - b. Практика использования «триггеров».

День 3 (3 часа)

- 1. Ответы на часто задаваемые вопросы от импортеров.**
 - a. Инвестиции со стороны китайского производителя.
 - b. Заказ продукции по техническому заданию: контроль исполнения и отгрузка.
 - c. Заключение контракта с китайской компанией и работа с документацией.
 - d. Визит в несколько китайских компаний: стратегия, позиционирование себя и делегации, подведение итогов, линия поведения по результатам визитов.

День 4 (3 часа)

- 1. Практические задания.**
- 2. Коррекция ситуации при возникновении трудностей в ходе переговоров.**
 - a. Как «продать» требования Вашей компании и нужные Вам условия.
 - b. Использование «триггеров» иностранного партнера для достижения нужного результата.
 - c. Ключевые фразы: слова, которые заставляют китайцев двигаться и предпринимать действия.



SCHOOL OF GLOBALIZATION AND INTERCULTURAL BUSINESS RELATIONS

GIBRELATIONS.COM INFO@GIBRELATIONS.COM +7 953 349 38 49

По завершении курса обучаемые:

- будут знать, что является основополагающим мотивом к ведению бизнеса для Китая, их национальные «триггеры»;
- будут знать, как использовать национальные китайские «триггеры» в свою пользу для получения нужного результата;
- буду знать, как готовиться к переговорам для получения нужного результата на благо обеих сторон;
- будут чувствовать себя уверенно при переговорах с китайскими компаниями и контролировать ситуацию;
- будут уметь налаживать стабильные и эффективные отношения с китайскими компаниями.

По окончании обучения выдаются сертификаты School of GIBR

Для заказа тренинга направьте заявку на info@gibrelations.com