



SCHOOL OF GLOBALIZATION AND INTERCULTURAL BUSINESS RELATIONS

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

Как успешно заключить сделку с Китаем за пределами переговорного стола (Неформальное общение с Китаем)

День 1 (3 часа)

1. Трудности ведения бизнеса и переговоров в межкультурном аспекте.

- a. Различия культур в подходе.
- b. основополагающий мотив при переговорах, который движет бизнес вперед помимо прибыли.

2. 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.

3. 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.

День 2 (3 часа)

Почему важно понимать, что общение является переговорами даже в неформальной обстановке.

- a. Разбор конкретных примеров Вашей компании, исправление ситуации.
- b. Конкретные примеры дискомфортных ситуаций, как себя вести.
- c. Стратегии поведения для выхода из неблагоприятной ситуации.

День 3 (3 часа)

Практика делового этикета и вручения подарков.

- a. Причина для необходимости обмена подарками, как на этот вопрос смотрят в Китае.
- b. Каким образом подарки помогают при ведении бизнеса.
- c. Приглашенный китайский гость для проведения теории, примеры подарков для вручения.
- d. Практика обмена подарками с приглашенным китайским гостем.

День 4 (3 часа)

Посещение китайского ресторана, ужин с представителями Китая.

Теория по китайской кухне, практика этикета за ужином.
Использование полученных знаний в реальной обстановке с китайцами за неформальным ужином.

По окончании тренинга выдаются сертификаты.

Для заказа тренинга обращайтесь к нам по адресу info@gibrelations.com