

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРОВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ КИТАЙСКОГО БИЗНЕСА И ОРГАНАМИ ВЛАСТИ

Практический бизнес курс нового поколения представляет полную информацию по стратегиям и правилам проведения переговоров с руководителями китайских компаний и представителями органов власти.

ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ:

- 2 дня (16 академических часов, сокращенная программа/ 40 часов полный курс).
- Теория, практика, корректировка и обратная связь по каждому модулю.
- Вы можете задавать свои вопросы, предлагать ситуации для кейсов и получать рекомендации в виде конкретных инструментов и методик для применения в повседневной деятельности.
- В рамках курса предусмотрены дополнительные консультации по проблематике курса для слушателей и корпоративных клиентов.

КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАЧИ КУРСА:

- Научиться вести переговоры с китайскими партнерами, правильно оценивая стратегию и тактику переговорного процесса, достигая поставленного результата.
- Научиться управлять различными коммуникативными ситуациями, воздействовать на поведение партнеров, формировать необходимые контакты и связи при работе в Китае и взаимодействии с китайскими бизнесменами и инвесторами.
- Научиться внедрять полученные знания в повседневную деятельность, получая конкурентоспособность на российском рынке.

Знания, связанные пониманием специфики ведения переговоров с представителями китайских компаний, предоставят неоспоримое преимущество перед конкурентами; позволит значительно минимизировать риски срыва поставок и поставки некачественной продукции; позволит выстраивать долгосрочные отношения с китайским бизнесом.

Практическая информация, полученная во время бизнес-курса, является хорошим конкурентным преимуществом для построения успешной карьеры в различных компаниях и государственных структурах.

РЕЗУЛЬТАТ ОБУЧЕНИЯ:

- Понимание основ принятия управленческих решений и стратегии мышления китайских руководителей.
- Знание нюансов по специфике и проблематике проведения деловых переговоров и бизнес-этикета с китайскими бизнесменами.
- Научитесь определять, выявлять и предотвращать проблемные моменты при проведении переговоров, минимизировать потенциальные риски, избегать и выходить из конфликтных ситуаций.
- Получите рекомендации по эффективному представлению своей компании и самостоятельному развитию навыка переговоров с представителями китайских компаний.

ОСНОВНЫЕ МОДУЛИ КУРСА:

МОДУЛЬ 1: Понимание Китая и китайского бизнеса российскими менеджерами

- Типовые ошибки в восприятии бизнеса с Китаем.
- Китайский бизнес – основная специфика важная для российского менеджера.
- Ключевые аспекты построения бизнеса в Китае, как важный элемент принятия решения в управлении компании.
- Китайский подход к ведению бизнеса.
- Как китайцы выбирают бизнес партнеров: определяющие факторы и внешние признаки.
- Оценка партнеров со стороны китайских руководителей.
- «Гуаньси» - важность понимания и применения в стратегии развития взаимоотношений с китайским бизнесом.
- «Потеря лица» - и другие базовые элементы диалога с китайскими менеджерами.

МОДУЛЬ 2: Коммуникация с китайскими менеджерами.

- Знание традиций – основа успеха в переговорах.
- Специфика построения команды переговорщиков.
- Специфика организации презентации материала или предмета договора.
- Различие в работе китайских и европейских менеджеров.
- Примеры построения успешных коммуникаций с китайскими компаниями.
- Специфика телефонных звонков, работы по e-mail и социальных сетей при общении с китайскими менеджерами.
- Влияние простых ошибок в переговорном процессе на серьезные последствия, как их избежать или минимизировать.

МОДУЛЬ 3. Построение переговорного процесса с китайскими компаниями.

- Особенности китайской стратегии переговоров.
- Переговорный процесс, с учетом китайской специфики.
- К чему готовы китайские менеджеры, но не готовы мы?
- Время – первый камень преткновения в переговорном процессе.
- Конфликтные ситуации – природа возникновения и способы выхода.
- «Нет» - важность понимания отрицательного ответа; и есть ли он?
- Стили ведения переговоров с китайскими менеджерами.
- Анализ переговорного процесса с китайскими менеджерами.
- Алгоритм анализа переговорного процесса с китайскими партнерами.

МОДУЛЬ 4. Базовые принципы принятия решения китайскими менеджерами.

- Риски, связанные с незнанием философии принятия решения китайскими менеджерами.
- Конфуций, Лао-цзы, Сунь-цзы – не философия для студента; а основа бизнес мышления китайского менеджера.
- Практика применения стратегий в работе современного менеджера.

МОДУЛЬ 5. Бизнес-этикет.

- Подготовка к деловым встречам, обедам; подарки и благодарности.
- Визитные карточки и внешнее поведение.
- Подготовка презентаций и ведение переговоров с китайскими компаниями.

МОДУЛЬ 6. Инструкции «Шаг за шагом».

- Установление деловых контактов с китайскими компаниями: обязательные правила, о которых всегда важно помнить.
- Основные правила проведения переговоров с китайскими менеджерами, которые вы должны знать.
- Бизнес-этикет и переговоры с китайскими менеджерами; что необходимо помнить, если вы забыли все.

АВТОР И ВЕДУЩИЙ КУРСА:

Савкин Константин Сергеевич, www.SavkinKS.ru → бизнес-тренер и консультант, автор и ведущий стратегических сессий, семинаров, корпоративных тренингов и консультаций.

Проводит 40 семинаров в год на аудиторию - собственники и ТОП менеджеры среднего бизнеса; посетил практически все города по России, куда летает «Аэрофлот».

Автор и ведущий семинара для собственников и руководителей «Актуальные вопросы бизнеса с Китаем». Участвовал в сотнях различных консалтинговых проектов по работе с китайскими компаниями: минимизация рисков, курирование переговорных процессов, решение конфликтных ситуаций, поиск поставщиков, проработка конкурентных стратегий. Осуществлял подготовку сотрудников компаний к участию в выставках и международных бизнес-миссиях. Консультирует собственников компаний по вопросу преемственности бизнеса и стратегического развития.