

## **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ИЗ КИТАЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КИТАЙСКИМИ ИНВЕСТТОРАМИ**

Практический бизнес курс нового поколения представляет полную информацию для представителей бизнеса и органов власти о специфике привлечения инвестиций из Китая для развития среднего бизнеса в России.

Бизнес курс предназначен для ТОП-менеджеров и госслужащих, которые в силу своих должностных и служебных обязанностей взаимодействуют с представителями китайского бизнеса и органов власти.

Конструктивный подход в работе над инвестиционными проектами, нюансами презентации и переговорного процесса с китайскими инвесторами и бизнесменами способен увеличить вероятность привлечения инвестиций из Китая и минимизации различных рисков реализации инвестиционных проектов на практике.

### **ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ:**

- 2 дня (16 академических часов).
- 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.

### **АВТОР И ВЕДУЩИЙ КУРСА:**



Савкин Константин Сергеевич → бизнес-тренер и консультант, автор и ведущий стратегических сессий, семинаров, корпоративных тренингов и консультаций, позволяющих совершить "эффект прорыва".

Эксперт по адаптации и подготовке инвестиционных проектов под требования китайских инвесторов и представлению инвестиционных проектов для привлечения со финансирования.

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.

### КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАЧИ КУРСА:

- Научиться выделять и правильно оценивать новую информацию по работе с китайскими инвесторами и представлению инвестиционных проектов.
- Оценивать, раскрывать и развивать инвестиционный потенциал проекта для принятия правильных управленческих решений при общении с китайскими инвесторами и бизнесменами.
- 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.

Знания, связанные со спецификой привлечения инвестиций из Китая, являются хорошим конкурентным преимуществом для построения успешной карьеры в различных компаниях и государственных структурах.

### РЕЗУЛЬТАТ ОБУЧЕНИЯ:

- Знание нюансов по специфике работы над инвестиционными проектами, предназначенными для китайских инвесторов.
- Рекомендации по самостоятельному поиску инвесторов из Китая.
- Знания и навыки в построении переговорного процесса с китайскими инвесторами и бизнесменами.
- Понимание основных рисков и распространенных ошибок при проведении переговоров с китайскими инвесторами.

### ОСНОВНЫЕ МОДУЛИ КУРСА:

**МОДУЛЬ 1:** Инвестиции из Китая, взгляд обывателя и связанные с этим риски.

- Текущее состояние привлечения инвестиционных средств из Китая.
- Тренды и будущее инвестиций из Китая в российский бизнес.
- В чем заключается инвестиционная привлекательность российских проектов для китайских инвесторов.
- Какие отрасли наиболее востребованы в китайских инвестициях.
- Основные проблемные вопросы привлечения инвестиций из Китая.
- Кто и под какие проекты ищет инвестиции из Китая?
- Какие ошибки совершаются на стадии поиска инвестора из Китая.
- Основные причины неудач при общении с китайскими инвесторами.
- В чем заключаются «негласные» возможности китайского инвестора.

**МОДУЛЬ 2:** Инвестиционный проект для Китая.

- Представление и понимание проекта «глазами» китайского инвестора.
- Позиционирование. Каким образом позиционировать свой инвестиционный проект для привлечения инвестиций из Китая.
- Упаковка проекта для представления заинтересованным лицам.
- Распространенные мошеннические схемы инвестиций из Китая.

**МОДУЛЬ 3:** Специфика проведения презентаций и переговоров в Китае.

- Концепция переговорного процесса с китайскими инвесторами и бизнесменами.
- Ключевые вопросы коммуникаций с китайскими инвесторами.
- Основные стратегии и модели переговорного процесса.
- Обзор основных стратегий привлечения инвестиций из Китая и ведение диалога с китайским инвестором.

**МОДУЛЬ 4:** Инвестиции из Китая.

- Общая стратегия инвестиционной политики китайского бизнеса.
- Основные направления привлекательности для китайских инвесторов.
- Что нужно сделать, чтобы ваш проект был привлекателен для инвесторов.
- Бизнес-миссии в Китай, как инструмент поиска инвестора: иллюзии, риски, плюсы и минусы.
- Участие в торгово-инвестиционных ярмарках, конференциях и иных мероприятиях, проводимых в Китае.

- Как найти инвестора из Китая: инвестиционные фонды, частные инвестиции, государственные инвестиции.
- Китайские инвесторы в России.
- Каким образом организовать взаимодействие с китайским инвестором.

### **МОДУЛЬ 5:** Работа над инвестиционным проектом.

- Раздел прибыли инвестиционного проекта.
- Личные качества менеджера проекта с российской и китайской стороны: зоны рисков и возможностей.

### **МОДУЛЬ 6:** Инструкции «шаг за шагом».

- У вас есть проект(ы) – **что** и **почему** необходимо сделать для привлечения инвестиций из Китая.
- Практические рекомендации по самостоятельному поиску китайских инвестиций, способы реализации в жизнь и оценка рисков.
- Практические рекомендации по минимизации рисков и выходу из конфликтных ситуаций.