

Tárgyalás kínai partnerekkel

- Képzési tematika -



A Tárgyalás kínai partnerekkel képzés célja

- ▶ A képzés célja, hogy a résztvevők átfogó képet kapjanak a kínai üzleti kultúra működési logikájáról, és képesek legyenek tudatosan, magabiztosan és eredményesen tárgyalni kínai partnerekkel. A tréning bemutatja a kapcsolatépítés, a bizalom kialakításának és a többkörös tárgyalási folyamat kezelésének sajátosságait, valamint gyakorlati eszközöket ad a kulturális különbségekből fakadó kockázatok csökkentésére. A résztvevők megtanulják, hogyan készüljenek fel kínai partnerekkel folytatott tárgyalásokra, hogyan építsenek hosszú távú üzleti kapcsolatot, és hogyan növeljék tárgyalási pozíciójukat a teljes folyamat során.
- ▶ A képzésre azon beszerzőket és beszerzési vezetőket várjuk, akik kínai beszállítókkal tárgyalnak, új beszállítókat keresnek, vagy szeretnék hatékonyabban kezelni a kínai partnerkapcsolatokat.
- ▶ Időtartam: 1 nap (tantermi)

A Tárgyalás kínai partnerekkel képzés tematikája

- ▶ **A kínai üzleti gondolkodás és döntéshozatal sajátosságai**
 - kapcsolatközpontú működés vs. nyugati tranzakciós szemlélet
 - kollektív döntéshozatal és többszintű egyeztetés
 - a bizalom szerepe a kínai üzleti kapcsolatokban
 - a „guanxi” mint üzleti működési rendszer
 - a hosszú távú együttműködés logikája
- ▶ **Hierarchia, szerepek és döntési struktúrák a tárgyalásokon**
 - döntési szintek és felelősségi körök
 - ki beszél, ki tárgyal és ki hozza a döntést
 - a megfelelő tárgyalódelegáció összeállítása
 - vezetői jelenlét és státuszjelzések
 - a kínai tárgyalócsapat működésének értelmezése
- ▶ **Üzleti etikett és protokoll kínai partnerekkel**
 - megszólítás és névhasználat szabályai
 - bemutatkozás és első benyomás jelentősége
 - névjegyátadás és státuszkommunikáció
 - öltözködés, viselkedés és kommunikációs stílus
 - tisztelet és formalitás szerepe a tárgyalások során

A Tárgyalás kínai partnerekkel képzés tematikája

- ▶ **Tárgyalási környezet és nonverbális kommunikáció**
 - ülésrend és annak jelentése a tárgyalásokon
 - figyelem, fegyelem és megszólalási rend
 - indirekt kommunikáció és burkolt üzenetek
 - a „nem” kulturális formái és jelentése
 - csend, halogatás és témaváltás értelmezése
- ▶ **Kapcsolatépítés és bizalom kialakítása kínai partnerekkel**
 - a kapcsolat, mint üzleti működési állapot
 - a bizalom fokozatos építésének lépései
 - közös kapcsolati személy szerepe
 - „arc megőrzése” és konfliktuskezelés
 - bizalmatlanság jelei és feloldásuk
- ▶ **A kínai tárgyalási folyamat felépítése és dinamikája**
 - többkörös tárgyalási modell
 - kapcsolatépítés → bizalom → megállapodás folyamata
 - a megállapodás íve és döntési logika
 - a tárgyalás lépései: kapcsolat → pozíció → keretek → termék → ár
 - döntéshozatal időzítése és türelem szerepe

A Tárgyalás kínai partnerekkel képzés tematikája

- ▶ **Kommunikáció és ajánlatadás kínai partnerekkel**
 - írásbeli és szóbeli kommunikáció szerepe
 - első kapcsolatfelvétel tartalma és célja
 - ajánlatadás időzítése és stratégiája
 - árképzés sajátosságai és rugalmassága
 - tárgyalási pozíció megőrzése kommunikációval
- ▶ **Gyakorlati helyzetek és tipikus tárgyalási hibák**
 - tipikus kulturális félreértések és következményeik
 - tárgyalási szituációk elemzése
 - „beeső” tárgyalások kezelése
 - saját tárgyalócsapat felkészítése
 - vezetői szerep a tárgyalások során

A Tárgyalás kínai partnerekkel képzés az alábbi kérdésekre ad választ:

- Miért nem működnek a nyugati tárgyalási technikák kínai partnerekkel?
- Hogyan épül fel a bizalom a kínai üzleti kultúrában?
- Mit jelent a „guanxi” a gyakorlatban?
- Ki hozza valójában a döntést a kínai tárgyalásokon?
- Hogyan kell összeállítani a megfelelő tárgyalódelegációt?
- Mit jelent az ülésrend a tárgyalóasztalnál?
- Hogyan kell helyesen bemutatkozni kínai partnereknek?
- Mit jelent a csend, a halogatás vagy a témaváltás?
- Mikor érdemes ajánlatot adni?
- Miért veszélyes a túl korai árkommunikáció?
- Hogyan működik a többkörös tárgyalási modell?
- Mit jelent az „arc megőrzése” és miért fontos?
- Hogyan kezeljük a kulturális félreértéseket?
- Milyen tipikus hibák vezetnek tárgyalási kudarchoz?
- Hogyan készítsük fel a saját tárgyalócsapatunkat?

A Tárgyalás kínai partnerekkel képzés elvégzését követően a résztvevő:

- megérti a kínai üzleti kultúra működési logikáját
- képes tudatosan felkészülni kínai partnerekkel történő tárgyalásokra
- felismeri a kulturális különbségekből fakadó kockázatokat
- képes megfelelő tárgyalódelegációt összeállítani
- tudatosan alkalmazza a kínai üzleti etikett szabályait
- értelmezi az indirekt kommunikációs jelzéseket
- képes bizalmat építeni kínai partnerekkel
- tudatosan kezeli a többkörös tárgyalási folyamatot
- megfelelően időzíti az ajánlatadást és az árkommunikációt
- képes elkerülni a tipikus tárgyalási hibákat
- magabiztosabban és hatékonyabban tárgyal kínai partnerekkel
- növeli a sikeres megállapodások esélyét