

CURSO // II

PROTOCOLO Y NEGOCIOS

CON EL MUNDO CHINO



// INFORMACIÓN GENERAL

OBJETIVOS

- Acercar al empresariado local al mundo de los negocios chino.
- Conocer hábitos de conducta y comportamiento empresarial.
- Saber encauzar un proceso comunicador eficaz con interlocutores chinos.
- Recibir una mayor comprensión del protocolo de negociación chino.
- Entender las reglas del juego chinas para los negocios.
- Generar un clima de lealtad y confianza con los interlocutores chinos.
- Ganarse el respeto del interlocutor chino.
- Conseguir una fructífera relación empresarial sin meter la pata.

// CONTENIDO DEL CURSO

PLANO TEÓRICO

- A.** - Aspectos generales de China. Una visión del país
 - a. Geografía humana y económica
 - b. Entorno Geopolítico
- B.** - Información global de la economía china
 - a. Principales características. Indicadores económicos
 - b. Evolución de la economía china. Sectores de actividad
 - c. Comercio exterior
- C.** - Cultura de negocios en China
 - a. Aspectos fundamentales de la cultura china
 - b. Reglas esenciales para hacer negocios y no meter la pata
 - c. Comportamiento y hábitos sociales a tener en cuenta
- D.** - Protocolo y Comunicación empresarial
 - a. Saludos y despedidas. Tarjetas de visita
 - b. Vestimenta y lenguaje corporal
 - c. Reuniones de negocios. Temas de conversación
 - d. Comidas/cenas. Palillos y arte de beber
 - e. Obsequios y regalos
 - f. Consejos saludables para favorecer los acuerdos de negociación
- E.** - Anexos – Vocabulario y expresiones básicas de chino mandarín

PLANO PRÁCTICO

- Ejercicio práctico de Rol Playing - Una mesa de negociación
- Ejercicio práctico de Rol Playing - Una comida de negocios