Negociar en el mundo chino. Consejos desde la experiencia

28 de mayo de 2025, miércoles

Inscríbete

Fechas:
28 de mayo, miércoles

Presencial

Horario:
de 9:30 a 12:30 h.

Inscríbete

Son muchas las empresas que empiezan operaciones con el Mundo Chino y tropiezan con el muro del “choque cultural”. En muchas ocasiones, la diferencia cultural puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso en una

negociación. ¿Cómo construir relaciones de confianza? ¿Cómo interpretar el lenguaje indirecto y las tácticas de negociación? ¿Cuáles son los errores que pueden arruinar un acuerdo antes de empezar?

En esta sesión práctica, basada en experiencias reales, descubrirás las claves para **negociar con eficacia en el Mundo Chino**, evitando los errores más comunes y aplicando estrategias que te permitirán cerrar acuerdos sólidos. A través experiencias reales nos aproximaremos a **la cultura de negocios china y gestionar negociaciones con inteligencia y visión a largo plazo**.

Para vender en el Mundo Chino, no basta con tener un buen producto: es necesario entender que se trata de un entorno civilizatorio con sus propias reglas.

PROGRAMA

1. **Claves culturales en la negociación**

- El impacto de la cultura en los negocios
- Algunas diferencias entre China y Taiwán en el estilo de negociación.
- El concepto de "guanxi" (??) y la importancia de las relaciones personales.
- El poder del silencio y la comunicación indirecta.
- El concepto de "cara" (??, miànzi) y su influencia en la toma de decisiones.
- La paciencia como herramienta en la negociación.

- **Protocolos y etiqueta en reuniones**
  - Cómo saludar y presentarse correctamente.
  - ¿Tarjetas en la era digital?
  - Jerarquía en la sala: quién habla primero y cómo dirigirse a los interlocutores.
  - Reglas de cortesía en comidas y reuniones de negocios.
- **Estrategias de comunicación: Cómo estructurar una negociación eficaz**
  - Lenguaje verbal y no verbal
  - Cómo leer entre líneas: lo que no se dice
  - Tiempos de respuesta y toma de decisiones.
  - Negociación en equipo: quién debe hablar y en qué momento.
  - La importancia del íntérprete
- **Cómo actuar en situaciones difíciles**

- Tácticas de presión más comunes en negociaciones con chinos.
- Cómo responder a retrasos, cambios de última hora o ambigüedades.
- Estrategias para mantener la calma y no perder la negociación.
- Casos de estudio: conflictos en negociaciones reales y cómo se resolvieron.

- **De la relación competitiva a la colaboración duradera**

  - Estrategias para fortalecer relaciones.
  - El papel de los regalos y los encuentros informales.
  - Cómo generar confianza donde la desconfianza es alta con los extranjeros.
  - Errores que pueden arruinar una relación comercial y cómo evitarlos.

- **Creación de una hoja de ruta personal**

  - Cada asistente elaborará su propia hoja de ruta con tres acciones concretas para mejorar sus negociaciones con el Mundo Chino.

Espacio para preguntas.

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivo:

Proporcionar una visión panorámica del proceso de exportación a China y Taiwán, eliminando barreras de entrada psicológicas y ofreciendo una hoja de ruta básica para iniciar operaciones, así como información sobre los programas de ayudas que ofrece Gobierno de Navarra para estas actividades.

Dirigido a:

Mandos intermedios y directivos de pequeñas y medianas empresas o personas en formación

> Esta actividad es complementaria a Cómo vender en China (y Taiwán) que dará lugar el 7 de mayo, miércoles, de 9:30 a 11:30 h., en el Club de Marketing de Navarra.
>
> Más información

Ponente

Andrés Herrera-Feligreras

Socio-director de HERRERA ZHANG consultora boutique especializada en el Mundo Chino.

Fechas:
28 de mayo, miércoles

Número de sesiones:
1

Horario:
de 9:30 a 12:30 h.

Número de horas:
3

Presencial
Club de Marketing de Navarra

INSCRIPCIONES

100% subvencionado

Para más información:
948 290155

Inscríbete