

NAGY FALAT: ÉRVÉNYESÜLÉS A KÍNAI PIACON

EGY LÉPÉSSEL A KÍNAI PIAC ELŐTT

Konferencia a Campana Business Solutions cégcsoport és az ITDH közös szervezésében

Időpont: 2010 március 10-én reggel 9.30.-tól délután 16.30.-ig.

Helyszín: ITD Hungary konferenciaterme, 1061 Budapest, Andrássy út 12.

Részvételi díj: Személyenként 18 ezer forint + ÁFA, mely a részvétel mellett az ebéd árát is tartalmazza. Az első 50 jelentkező számára tudjuk biztosítani a részvételt.



A rendezvény médiatámogatója a Gazdasági Rádió

A KONFERENCIA PROGRAMJA

ELSŐ LÉPÉSEK A KÍNAI PIACON

Tájékoztató

- **Az egymilliárd fogyasztó mítosza**

Kína több mint egymilliárdos lakossága az ország legnagyobb üzleti vonzereje, de egyben legnagyobb kihívása is. A résztvevők megismerkedhetnek a kínai piac belső tagoltságával és az egyes régiók között fenálló különbségekkel.

- **Piaci sajátosságok: milyen termékkel jelenjünk meg?**

A megfelelően felkészített termék vagy szolgáltatás elengedhetetlen feltétele az új piacokon való érvényesülésnek. A kurzus ezen részében megvitátjuk a kínai piacon való bevezetés néhány alapvető feltételét.

Felkészülés

- **Témák és tabuk ázsiai és európai üzletemberek között**

Jelentős kulturális különbségek esetén kis dolgokban is nagyot lehet tévedni. Ezért szemügyre vesszük a kínai-európai üzleti etikett néhány fontos szabályát és szokását.

- **Mást látunk, máshogy döntünk**

Miért döntenek másként ugyanabban a helyzetben más-más kultúrában felnőtt emberek? Interaktív gyakorlatunk során erre keresünk és találunk választ.

Ebédszünet

VÁLLALKOZÁSOK, BEFEKTETÉSEK TÁMOGATÁSA

Mészáros Mónika Alíz, az Enterprise Europe Network szakmai vezetője

Hogyan támogatja az ITD a kínai gazdasági kapcsolatokat építő magyar cégeket?

ÜZLETKÖTÉS ÉS EGYÜTTMŰKÖDÉS

- **A bizalom megszerzése**

A bizalmi viszony kialakítása alapvető feltétel, mégsem könnyű feladat a kelet-ázsiai üzletféllel történő tárgyaláskor. Az itt elhangzó tippek, tapasztalatok sok időt és bosszúságot takaríthatnak meg.

- **Guanxi: személyes kapcsolatrendszer és üzletkötés Kínában**

A „Guanxi” (ejtsd „guan si”) a nemzetközi üzletkötés újkeletű kínai jövevényszava. Hogy mi áll mögötte, azt a kelet-ázsiai piac minden érdeklődőnek érdemes tudnia

- **Tapasztalatok a kapcsolatépítésről**

A másik oldal: hogyan látnak a kínaiak, minket magyarokat itthon? Kínai partner az üzletben: szükséges vagy veszélyes? A kezdődő együttműködés: értékrendek, normák, időérzet, tapasztalat-megosztás, kommunikáció.

- **A leggyakoribb baklövészek szerződéses tárgyalásakor, megkötésekor**

A szerződés az üzletkötés sarkköve, sajnos azonban a kelet-nyugati üzletkötés legtöbb félreértésének forrása is. Szakértőink a kínai szerződéskötés több mint húszévnnyi összesített tapasztalatát osztják meg a jelenlévőkkel.

CÉGALAPÍTÁS ÉS MENEDZSMENT

- **Cégformák, előnyeik, hátrányaik**
Ha már eljuttottunk a cégalapításig, milyen cégformákat választhatunk Kínában, és mi szerint válasszunk? Megvitatásra kerül a jogi háttér és sok praktikus tipp.
- **Az anyacég felkészítése**
A kínai üzlet fellendülése jelentős nyomást gyakorolhat az itthoni cégszervezetre és erőforrásokra. Tanácsainkkal a kellemetlen meglepetéseket segítünk elkerülni.
- **Humánerőforrás menedzsment**
A kínai piac dinamizmusa, lendülete a humánerőforrások szempontjából nagy kihívást jelent. A résztvevők erről és a kínai cégkultúra sajátosságairól tájékozódhatnak, kérdezhetnek.
- **A szellemi tulajdon védelme**
A szellemi tulajdon körüli problémák az első között jutnak az európai ember eszébe, ha Kína gazdaságáról hall. Megvitatjuk, milyen hibákat, trendeket, megoldásokat érdemes észben tartani, és hogyan kerülhető el, hogy termékünk újabb tanulságos történeté váljon.

A KONFERENCIA ELŐADÓI ÉS SZERVEZŐI

Díszvendég: Ren Hongbin, a Kínai Nagykövetség kereskedelmi főtanácsosa

A Campana Business Solutions képviselőjében közreműködnek:



Holch Gábor, főelőadó, Ázsiai Igazgató

Holch Gábor tizenöt éve foglalkozik nemzetközi projektekkel diplomáciai, tanácsadói és cégvezetői minőségben. 2002 óta Kínában él, és nemzetközi csapatával vezetési, stratégiai, kommunikációs és interkulturális tanácsadói, valamint tréning szolgáltatásokat nyújt Európa és Ázsia területén. Kliensei között említhetünk multinacionális és kínai vállalatokat (PepsiCo, Alcatel-Lucent, Disney, Schneider, BaoSteel), középvezetőket, kínai és európai közintézményeket, valamint oktatási intézményeket is. Gábor a Kínai Vezetési Tanácsadók Szövetségének egyetlen nem kínai tagja, a sanghaji Jiao Tong egyetem előadója és számos publikáció szerzője.



Borbély László, Európai Igazgató

Borbély László az ismert tv – és színházi színész, kommunikációs szakember 1991 óta foglalkozik marketing/kommunikációs stratégiák, kampánystruktúrák kialakításával, dolgozott több banknak, biztosítónak, több gyógyszer – és olajtársaságnak is. Kommunikációs és marketing tanácsadóként több vállalat, civil - és állami szervezet munkáját segíti. 2005 óta saját képzéseket tart, szervezetfejlesztés – és kommunikáció szakterületen, minősített IAC (International Association of Coaching) coach. Két kínai résztulajdonú, saját vállalkozása mellett, számos kínai-magyar relációjú üzleti kapcsolat kiépítésében vett már részt, és tett ezzel szert kiemelkedő tárgyalási tapasztalatokra Európában és Kínában.



Aszalós Zoltán, Európai Igazgató

Aszalós Zoltán 1992 óta foglalkozik üzleti tanácsadással. Nemzetközi kereskedelmi téren piackutatással, üzletkötéssel támogatta már számos hazai vállalkozás munkáját, többek között hongkongi szervezetfejlesztési lehetőségek bemutatásával. Magyarországon az ő koordinálásával kezdődik a Campana cég tanácsadói munkája, mely során az ügyfelek üzleti tervének kidolgozása zajlik a piaci lehetőségek felmérése, a pénzügyi megvalósíthatóság vizsgálata és szerződés-stratégiák elemzése alapján.

Társelőadók:

Mészáros Mónika Alíz, Enterprise Europe Network, szakmai vezető
Vizi Balázs Ügyvezető Igazgató, TradeLand Kft.

Szervezők:

Lénárt István és Szűcs Mariann, ITD Hungary
Miao Tan, tanácsadó, Campana Business Solutions
