



Тренинг «Кросс-культурная коммуникация с Китаем»

Формат: онлайн (МТС Линк и Zoom)

Длительность: 16 ак. часов (4 сессии по 3 часа)

Цели тренинга:

- Изучить основные принципы и специфику коммуникации с китайскими клиентами и коллегами с целью улучшения взаимопонимания, обмена информацией, достижения и исполнения договоренностей, получения результатов.
- Познакомиться с основами менталитета, а также с ценностями в китайской культуре, которые оказывают влияние на мировосприятие китайцев и их поведение в бизнесе.
- Разобрать принципиальную разницу между Западными и Восточными партнерами.
- Изучить параметры различия культур, которые наиболее «выпукло» проявляются в бизнесе, понять место России на шкалах отличий и выработать направление для адаптации своего поведения при сотрудничестве с азиатскими странами.
- Рассмотреть, как проявляются особенности китайского менталитета в разных каналах онлайн коммуникации. Отработать приемы эффективной письменной коммуникации с китайцами.

Соотношение теории и практики – 30:70.

Программа тренинга

Введение в тему кросс-культурных коммуникаций

- Понятие национальной культуры
- Уровни ментального программирования
- Культурный айсберг
- Ценности и их влияние на человека

Учитываем национальные особенности в коммуникации. На чем именно основываются культурные различия и как они проявляются в бизнесе

Важные типологии и параметры сравнения культур:

- Высокий и низкий контекст
- Высокая и низкая дистанция власти
- Индивидуализм-коллективизм
- Шкалы Э. Мейер

Базы и основы для понимания китайских партнеров и коллег. Как национальные ценности влияют на коммуникацию и принципы ведения сотрудничества

Наследие Конфуция и основные ценности в китайской культуре:

- Семья
- Иерархия
- Лицо (репутация)
- Гармония
- Гуаньси (связи и отношения)
- Процветание
- Национальная гордость



Тренинг «Кросс-культурная коммуникация с Китаем»

Программа тренинга

Россияне vs китайцы - конкретные проявления различий. Как учитывать эти различия в диалогах и на переговорах

Шкалы различий:

- Коммуникация - Прямая vs Непрямая
- Выражение эмоций - Аффективность vs Нейтральность
- Конфронтация - Готовность vs Избегание

Практические приемы деловой коммуникации: переговоры, видеовстречи, деловая переписка

Как производить хорошее впечатление и не допускать ошибок

Как эффективно общаться и взаимодействовать, чтобы:

- Быть услышанным
- Быть понятным
- Фиксировать договоренности
- Контролировать соблюдение договоренностей
- Добиваться результатов

Завершение тренинга

- Возможности вашей компании по работе с Китаем
- Вопросы-ответы
- Финальная рефлексия

[Зарегистрироваться](#)

Данное предложение не является офертой в соответствии со статьей 435 Гражданского Кодекса Российской Федерации. Данный документ не налагает каких-либо обязательств на адресата или на владельца предложения до завершения процедур по оценке рисков и угроз независимости и подписания договора, имеющего юридическую силу. Для подписания договора, имеющего юридическую силу, стороны должны провести дополнительные переговоры.