

Negotiation with Chinese People

ねらい
中国人とのビジネス交渉の頻度と重要度が増してきている昨今、中国人特有の交渉・談判のやり方を理解し、それに呑まれることなく、うまく対応しながら、自分と相手の双方に利益をもたらせる交渉の様々なコツやテクニックを学びます。
対象者
→ 中国人と交渉・折衝を担当される方々 → 中国とのビジネスに携わる方々 → 中国人の部下を持ち、社内交渉を行う方々 → 中国へ赴任される方々
特徴
→ 講義と実践演習がバランスよく配置され、習得しやすい → 一方的な講義ではなく、参加者の体験や情報・意見が共有されやすい → 講師は長年に渡る企業内研修の経験や中国人特有の交渉観とその背景に熟知しており、適切なフィードバックが行える → 講師の実体験を基にした様々な実例やケーススタディが織り込まれているため、興味や注意が持続する
期待効果
→ 中国人特有の対人関係、交渉哲学・交渉スタイル・交渉心理と中国人が常用する交渉方法が理解できる → 中国人との交渉・折衝に自信が付き、前向きに取り組める → 対中ビジネスでの摩擦やトラブルを効果的に対処できるようになる
研修条件
人数:10~15名(基本) 使用言語:日本語 形態:1~2日間集中(基本)

1日目	
9:00	→ イントロダクション → 対中ビジネス交渉経験の共有 → 中国における人間関係の特徴と日中コミュニケーションスタイルの異同 → 中国人の交渉観と交渉スタイル
13:00	→ 中国人の交渉心理と交渉手段 → 交渉の準備・開始・進行・終了の各段階での中国人の進め方 → 日中ビジネス交渉現場でよくみられる失敗のパターン → 中国人から見た日本人の交渉の印象 → 中国人との交渉を成功に導くための七つの提言
17:00	
2日目	
9:00	→ 交渉ロールプレーの準備と実践 → <全員参加型交渉ケース>部品調達をめぐるの日中対立 → <ロールプレーの振り返り>
13:00	→ ロールプレーの実践(続き) → 販売代理店との交渉 → 価格の交渉 → 賠償を求める交渉 → 政府部門との交渉 → ソフト開発会社との交渉 → <ロールプレーの振り返り>
17:00	→ まとめ