



Objetivo:

China, con un asombroso crecimiento del 9% de media en los últimos 30 años, es ya uno de los motores de la economía mundial y va camino de convertirse en la primera potencia económica mundial.

Con sus 1.300 millones de consumidores, es el mercado con mayor crecimiento en su consumo interno. El nacimiento de una clase media que superará los 500 millones de personas en 2025 convierte a China en un mercado prioritario para la gran mayoría de las empresas occidentales.

Sin embargo, la entrada en China presenta dificultades por ser un mercado extraordinariamente competitivo, complejo y cambiante y por contar con aspectos culturales y sociológicos muy diferentes a los nuestros.

Para poder abordar con éxito las oportunidades y disminuir los riesgos de una entrada en China, es fundamental analizar y entender las claves de la gran evolución económica de China, estudiar las características de su mercado y conocer las diferencias culturales que forman parte de la dimensión invisible de hacer negocios en China.

A lo largo del Programa de Formación In-Company con nuestros expertos sobre el mercado chino, les ayudamos a:

- 1) Revisar y analizar la transformación de la economía china, su influencia en la economía mundial y las perspectivas para su futuro crecimiento;
- 2) Conocer los aspectos claves para una venta y distribución exitosa, una gestión eficiente de sus compras y un proceso acertado de inversión directa dicho territorio.
- 3) Analizar algunas técnicas de gestión de RRHH en China, que pasa por ser una de las mayores dificultades a las que se enfrentan las empresas occidentales en China.
- 4) Entender la influencia de una cultura milenaria en el ámbito de los negocios y aprender los protocolos y las técnicas que ayudan a optimizar la negociación con China.

Destinatarios:

El Programa está destinado a empresarios de pequeñas y medianas empresas, responsables y profesionales de empresas exportadoras, importadoras y/o con proyectos de inversión extranjera, administraciones públicas, organizaciones internacionales, instituciones académicas, etc.

El curso se imparte en la sede de cada destinatario fijando las fecha más convenientes para ustedes y con un máximo de 10 personas por cada grupo.

Profesorado:

CARLOS BARÓN LÓPEZ – FUNDADOR Y PRESIDENTE DE TRADECO

Licenciado en CC. Empresariales

Reside en China desde comienzos de 1996. A finales de 1997 constituyó una empresa de consultoría y trading, embrión de la actual, TRADECO.

Es Promotor de Negocios en China para el Instituto de Fomento de la región de Murcia. Aunque trabajó inicialmente en Pekín para una empresa de consultoría española, decidió abrir su primera oficina en Shanghai, siendo uno de los primeros consultores españoles en hacerlo, en un momento en el que Shanghai no era mas que el proyecto de la ciudad que es ahora.

ESTELA PING YE – CONSULTORA PRINCIPAL

MBA internacional, IE Business School (2003) Madrid. Finalista del Premio de Alumnos MBA Internacionales 2003

Idiomas: Chino, Español e Inglés

La combinación de su experiencia laboral entre China y España, su conocimiento obtenido de una de las mejores escuelas de negocio europeas en Madrid y su gran capacidad de comunicación le ha convertido en una de los pocos expertos de nacionalidad china en el mundo de consultoría de comercio entre estos dos países..

Módulos del Programa:

El programa está compuesto por 7 módulos individuales, de los cuales 3 módulos son de carácter obligatorio y 4 de carácter opcional.

#	Módulo	Carácter de Contratación
1	La economía china	Obligatorio
2	La venta en China – Marketing y Distribución	Es obligatorio elegir al menos uno de los módulos 2-3-4
3	Sourcing y Compra en China	
4	La inversión directa en China	
5	Gestión de RRHH en China	Opcional
6	Aspectos culturales y técnicas de negociación	Obligatorio
7	Chino mandarín en el entorno de negocios	Opcional

Se puede contratar el Programa íntegro o contratar los módulos obligatorios y elegir uno o varios de los módulos opcionales según la necesidad específica.

Los cursos serán dados por personal español y chino de Tradeco, todos con amplia experiencia profesional y personal en ambos países.

Período de contratación: 1 de Octubre 2009 – 15 de Junio de 2010

Idioma: español

Precio: Módulos obligatorios – 2.000 euros
Cada módulo opcional – 500 euros

Contacto: TRADECO S.L.

**Av. Somosierra 24, 2-L, San Sebastián de los Reyes,
Madrid, 28700**

Tel: 91 651 67 37

Web: www.tradeco.es/training/

Email: estela@tradeco.es

Contenido del Programa:

#	Módulo	Contenido	Sesión Presencial
1	La economía china	<ul style="list-style-type: none"> · La transformación económica de China desde 1978 · China en la economía mundial · Las claves del crecimiento económico de China · China como país consumidor · China como país productor · Las fortalezas y las debilidades de la economía china · La integración global de empresas chinas · El paquete de estímulo del gobierno chino 2009-10 · Perspectivas futuras de la economía china · La presencia española en China 	1,5 Horas
2	La venta en China – Marketing y Distribución	<ul style="list-style-type: none"> · El valor de la clase media china y la riqueza · Un apetito mayor por los productos superiores · Comportamientos de los consumidores chinos · Estrategias para segmentar el mercado de consumo · Comunicación eficiente con los consumidores chinos · Oportunidades de marca en China · El desafío de la distribución en China 	1,5 Horas x 2 sesiones = 3 horas
3	Sourcing y Compra en China	<ul style="list-style-type: none"> · Como comprar en China · Las recompensas de comprar en China · Las dificultades de comprar en China · La evolución del proceso de sourcing · Consejos para mejorar la eficiencia de comprar · Modelos típicos de sourcing · Implicación del Paquete de Estímulo 	1,5 Horas x 2 sesiones = 3 horas
4	La inversión directa en China	<ul style="list-style-type: none"> · Ambiente de inversión directa extranjera (IDE) · Formas de implantación para empresas extranjeras · Marco jurídico aplicable a la inversión extranjera · Derechos de la Propiedad Intelectual 	1,5 Horas x 2 sesiones = 3 horas
5	Gestión de RRHH en China	<ul style="list-style-type: none"> · La situación actual del capital humano en China · Gestión del talento: selección, retención y desarrollo · ¿Directivos chinos o expatriados? · Una empresa, dos culturas · Buenas prácticas de la gestión del talento en China · Retos legales para optimizar la gestión de los RR.HH 	1,5 Horas
6	Técnicas para la negociación	<ul style="list-style-type: none"> · Cultura – la dimensión invisible en hacer negocios · Técnicas de negociación interculturales 	1,5 Horas
7	Idioma chino	<ul style="list-style-type: none"> · Idioma básico una gran ayuda para hacer negocios 	1,5 Horas x 12 sesiones = 18 horas

Basado en este contenido estándar de módulos, adaptamos el diseño del programa a las necesidades específicas de cada participante.