



Gdańska Fundacja Kształcenia Menedżerów

we współpracy z:



ZAPRASZA NA PROGRAM SZKOLENIOWY

ROZPOCZYNANIE I PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W CHINACH

Z PERSPEKTYWY POLSKIEGO BIZNESU



Gdańsk, 6-8 czerwca 2013

Cele szkolenia	<ul style="list-style-type: none">– Przedstawienie podstawowych zagadnień związanych z sytuacją polityczno-gospodarczą współczesnych Chin– Identyfikacja potencjalnych obszarów sukcesu dla polskiego biznesu na chińskiej mapie przemysłu i usług– Przedstawienie aktualnych przemian społecznych jako szans i zagrożeń dla rozwoju własnego biznesu w Chinach– Przedstawienie dobrych praktyk przy wyborze doradców biznesowych– Wprowadzenie do zasad negocjacji z partnerem chińskim– Omówienie najważniejszych kanałów komunikacji marketingowej we współczesnych Chinach (QQ, RenRen, Weibo)– Przekazanie informacji o specyfice procesu budowy marki na rynku chińskim– Zapoznanie uczestników z formami prawnymi działalności gospodarczych w ChRL– Dokładne omówienie procesu rejestracji WFOE (Wholly Foreign Owned Enterprise)– Przedstawienie procedury legalizacji pracy obcokrajowców w Chinach– Analiza możliwych strategii wejścia na rynek chiński jako punkt wyjścia dla tworzenia strategii dla własnego projektu– Analiza ryzyk budżetowych w realiach chińskich– Przybliżenie specyfiki zarządzania personelem chińskim– Rozwinięcie umiejętności budowy systemu motywacji pracowników chińskich– Wprowadzenie do zarządzania międzykulturowego– Kulturowe aspekty prowadzenia biznesu– Etykieta rozmów biznesowych
Korzyści dla uczestników	<p>Po ukończeniu warsztatu uczestnicy będą potrafili:</p> <ul style="list-style-type: none">– Analizować szanse i zagrożenia planowanego projektu biznesowego w realiach współczesnych Chin– Podejmować decyzje biznesowe bez obciążenia stereotypami– Ubiegać się o dostęp do narzędzi wsparcia dla inwestora zagranicznego w Chinach– Wybrać najwłaściwszą formę prawną dla swojego projektu– Zarejestrować spółkę prawa handlowego w Chinach– Wykorzystać nowe technologie do promocji swoich produktów na rynkach azjatyckich– Efektywnie alokować budżety kampanii promocyjnych w Chinach– Przeprowadzić rekrutację zespołu chińskiego– Wykorzystać poznaną specyfikę zarządzania zespołem chińskim i budować skuteczne programy motywacyjne– Minimalizować ryzyka błędów podczas budżetowania projektów– Stosować chiński model negocjacji i współpracy– Wykorzystać poznane kulturowe aspekty prowadzenia biznesu w Chinach
Termin	6-8 czerwca 2013

Prowadzący

Bartosz Ziółtek

- Manager z 12-letnim doświadczeniem w prowadzeniu projektów międzynarodowych z obszaru rozwoju biznesowego, marketingu i nowych technologii
- Posiada doświadczenie biznesowe w zakresie tworzenia spółek prawa handlowego, wdrażania strategii business development w Chinach oraz wprowadzania i pozycjonowania nowych produktów na rynku chińskim
- W latach 2009-2013 zarządzał spółkami w Chinach i Hongkongu
- Spółka pod jego nadzorem powołała pierwszego polskiego operatora gastronomicznego, rozwijającego markę restauracji Sarmatia w Chinach
- Współtworzył koncepty biznesowe dla takich międzynarodowych marek jak Sphinx, Wook, Amber Foods i innych

Metody szkolenia

Szkolenie prowadzone aktywnymi metodami warsztatowymi z wykorzystaniem realnych przykładów, studiów przypadków, dyskusji oraz wspólnej analizy potencjału biznesowego zaproponowanych przez uczestników projektów. Uczestnicy otrzymują praktyczne informacje i sugestie od prowadzącego, na podstawie jego doświadczenia w prowadzeniu działalności w Chinach. Podczas lunchu w restauracji chińskiej uczestnicy zapoznają się z zasadami chińskiej etykiety rozmów biznesowych.

Program szkolenia

1. Charakterystyka rynku

- Rynek chiński – podstawowe wskaźniki i prognozy
- Najważniejsze aglomeracje i ich strategiczne funkcje – czyli gdzie najlepiej lokować swój biznes
- Efekt skali i różnorodności – okazje biznesowe w jednym z największych państw świata
- Możliwości rynku chińskiego dla polskiego biznesu przez wymiar zarządzania międzykulturowego

2. Prawne aspekty prowadzenia biznesu w Chinach

- Formy prawne spółek prawa handlowego: joint venture, WFOE, FICE, Rep Office
- Proces rejestracji WFOE jako najpopularniejszej formy prawnej spółek
- Ochrona własności intelektualnej – jak najlepiej dbać o ochronę know-how w Chinach
- Podstawowe regulacje podatkowe – porady praktyczne

3. Strategia wejścia i tworzenie biznesplanów

- Wiarygodność potencjalnych doradców i partnerów – komu można zaufać
- Badania i analizy rynku – bezwzględna konieczność czy strata pieniędzy
- Czynniki wyboru strategii wejścia na rynek
- Ryzyka związane z założeniami budżetowymi, czasowymi i czynnikiem ludzkim przy opracowywaniu biznesplanu
- Sukcesy i porażki marek na rynku chińskim – wnioski praktyczne

4. Efektywna promocja produktu i usługi

- Launch marki na rynku chińskim – 3 najpowszechniejsze rozwiązania marketingowe
- Kanały komunikacji – rola Internetu i nowych mediów a media tradycyjne
- Dobre praktyki sprzedaży produktów w Chinach (analiza przykładów)
- Przykłady efektywnych kampanii reklamowych – jak skutecznie dotrzeć do chińskiego klienta (analiza przykładów)

5. Zarządzanie personelem i współpraca z partnerami chińskimi
 - Kulturowe aspekty prowadzenia biznesu w Państwie Środka – co należy robić, a czego unikać w prowadzeniu biznesu w Chinach
 - Specyfika prowadzenia negocjacji w Chinach
 - Główne różnice w procesie rekrutacji, motywacji i oceny pracowników w Polsce i w Chinach
 - Procedura legalizacji pracy obcokrajowców w Chinach

6. Savoir-vivre po chińsku, czyli jak prowadzić rozmowy handlowe z Chińczykami
 - Podejmowanie gości i zasady spotkań z chińskimi delegacjami biznesowymi
 - Sposób zachowania przy stole podczas spotkań formalnych
 - Etykieta rozmów biznesowych
 - Przyjmowanie i wręczanie upominków w biznesie
 - Dress code w kontaktach biznesowych i na co dzień
 - Życie codzienne w Chinach – transport, akomodacja, porozumiewanie się

7. Projekty biznesowe uczestników szkolenia
 - Prezentacja wybranych projektów biznesowych
 - Analiza potencjału biznesowego
 - Rekomendacje dotyczące realizacji projektu na rynku chińskim
 - Przygotowanie indywidualnych planów działania przygotowujących realizację projektu

Miejsce szkolenia

Hotel Zhong Hua, Sopot, Łazienki Północne

Atrakcyjnie położony hotel z niezwykłą atmosferą i wystrojem w stylu chińskim. Podczas posiłków podawanych w Restauracji Zhong Hua uczestnicy będą mogli zapoznać się z rytuałami i zwyczajami obowiązującymi podczas spotkań biznesowych, zakosztować specjałów kuchni chińskiej, a także opanować sztukę komponowania potraw chińskich i posługiwania się pałeczkami.

<http://www.hotelchinski.pl/>

Cena

1950 zł + VAT

10% rabatu - dokonanie zgłoszenia wraz z wpłatą do 30.04.2013



Wypełniony formularz należy
prześłać zeskanowany na
e-mail: h.fratczak@gfkm.pl
fax: (58) 557-27-33
lub wypełnić na stronie www.gfkm.pl
tel. kontaktowy +48 600 095 672



FORMULARZ ZGŁOSZENIA UCZESTNICTWA

Zgłaszam niniejszym następujące osoby:

Imię i nazwisko	Stanowisko	Numer telefonu	Numer faksu / e-mail

ROZPOCZYNIANIE I PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W CHINACH	6-8 czerwca 2013 r.
Nazwa szkolenia	Termin szkolenia

Informacje o szkoleniu uzyskałem/am: od uczestnika szkolenia , z internetu
z prasy - jakiej?, inne - jakie?

Proszę o dokonanie rezerwacji (cena szkolenia nie obejmuje zakwaterowania):

<input type="checkbox"/> Hotel Zhong Hua	<input type="checkbox"/> Pokój jednoosobowy	Data przyjazdu:	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/> Hotel Posejdon	<input type="checkbox"/> Pokój dwuosobowy	Data wyjazdu:	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/> Hotel Marina		Liczba noclegów:	<input type="text"/>

Płatnik: Uczestnik Firma

Należność za udział w szkoleniu należy wpłacić najpóźniej na 7 dni przed rozpoczęciem zajęć.
Numer naszego konta: Pekao S.A. IV o/Gdańsk, numer 54124012711111000014915637.

Przyjęcie zgłoszenia na szkolenie i rezerwacja hotelu zostanie potwierdzona faksem.

Rezygnacja z udziału do 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia upoważnia do zwrotu 100% kosztów.

W przypadku rezygnacji na 7 dni lub później przed rozpoczęciem szkolenia GFKM zastrzega sobie prawo do wystawienia faktury na kwotę równą 50% kosztów uczestnictwa w szkoleniu.

Zgłoszenie pisemne jest prawnie wiążącą umową pomiędzy GFKM a Zgłaszającym.

GFKM zastrzega sobie możliwość odwołania kursu z powodu nie zebrania się minimalnej liczby uczestników.

Oświadczenie
Oświadczamy, że jesteśmy płatnikami VAT, numer NIP

.....
i upoważniamy Gdańską Fundację Kształcenia Menedżerów do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu. Oświadczamy, że akceptujemy podane powyżej warunki zgłoszenia.

Zgodnie z Ustawą z dnia 29.08.1997 roku o Ochronie Danych Osobowych Dz. U. Nr 133 poz. 883 wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych, w celach związanych z prowadzeniem działalności statutowej oraz informowaniem o nowych szkoleniach i usługach realizowanych przez GFKM.

Nazwa i adres (pieczęć) firmy:

Miejscowość i data	Pieczęć i podpis osoby delegującej	Podpis uczestnika
--------------------	------------------------------------	-------------------