

# **БИЗНЕС С КИТАЕМ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**ИНТЕРАКТИВНЫЙ МЕТОДИЧЕСКИЙ СЕМИНАР**



**ДЛЯ СОБСТВЕННИКОВ БИЗНЕСА И РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ, ДЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ ДИРЕКТОРОВ, МЕНЕДЖЕРОВ ПО ЗАКУПКАМ И МАРКЕТОЛОГОВ, РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ.**

**ЧТОБЫ ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ НА СОБЫТИЕ ВЫШЛИТЕ В ОТВЕТНОМ ПИСЬМЕ СВОИ КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ:**

- ФИО;
- НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ, ДОЛЖНОСТЬ;
- ЭЛЕКТРОННАЯ ПОЧТА, ТЕЛЕФОН.

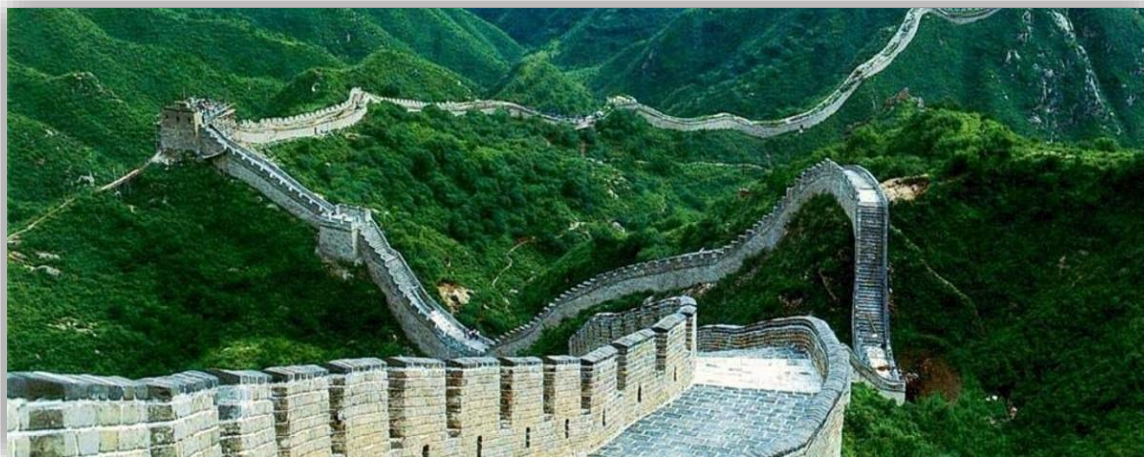
**24 ОКТЯБРЯ 2019 ГОДА**

**ТУЛА, ПР-Т ЛЕНИНА, 125, ТГПУ ИМ. Л.Н. ТОЛСТОГО (4 УЧ. КОРПУС)**




**ПАРТНЕРЫ ПРОЕКТА:**



<b>Отметка о посещении</b>	<b>Материалы конференции</b>	<b>Информация для участников</b>
<p>Получить отметку на командировочном листе вы сможете при регистрации.</p>	<p>В течение недели после мероприятия Вы получите фотопротокол мероприятия, презентации докладчиков и литературу для самостоятельного изучения.</p> <p>Оставьте, пожалуйста, свой E-mail при регистрации.</p>	<p>Пожалуйста, получите бейдж участника при регистрации.</p> <p>Бейдж участника является пропуском в конференц-зал.</p>



## КОНТАКТЫ ПАРТНЕРОВ:

 <p>ТУЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Л. Н. ТОЛСТОГО</p>	 <p>Физтех-Союз Служу Физтеху!</p>	 <p>QuaTrX Master Your Emotions QUALITY Training eXellence</p>
<p>Константин Подрезов +7(920)742-66-79</p> <p>Виктория Зинченко +7(953)963-65-23 <a href="mailto:zinchenko@tsput.ru">zinchenko@tsput.ru</a></p>	<p>Сергей Курков +7(916)354-66-95 <a href="mailto:kircov@mail.ru">kircov@mail.ru</a></p>	<p>Александр Володин +7(916)6-917-917 <a href="mailto:alexander.volodin@quatrux.ru">alexander.volodin@quatrux.ru</a></p>

## **ЦЕЛИ СЕМИНАРА:**

- ✓ Показать на конкретных примерах, как российский бизнес может получить новый источник дохода при выходе на рынки Юго-Восточной Азии.
- ✓ Как сократить издержки при организации производства и закупок.
- ✓ Показать алгоритм действий по организации бизнеса с Китаем:

## **ВЫ ПОЛУЧИТЕ ВОЗМОЖНОСТЬ:**

- ✓ Определить, стоит ли связываться.
- ✓ Узнать, как найти подходящие рыночные ниши.
- ✓ Оценить комплекс затрат.
- ✓ Услышать истории успеха конкретных компаний.

## **МОДЕРАТОР СЕМИНАРА:**



### **Константин Подрезов:**

Проректор ТПУ им. Л.Н. Толстого по научно-исследовательской работе

## **СПИКЕРЫ:**



### **Володин Александр Александрович:**

Генеральный директор, ведущий тренер-консультант QuaTrX. Имеет опыт работы с высшими руководителями российских и международных компаний. Разрабатывает и проводит обучающие программы по взаимодействию российских менеджеров с партнерами из Юго-Восточной Азии. Имеет опыт долгосрочных переговоров с партнерами из Китая. Успешно реализовал более 140 тренинговых и консалтинговых проектов в 28 Российских регионах и 5-ти странах.



### **Курков Сергей Викторович:**

Директор по развитию консалтинговой компании Рубикон, сооснователь технологического стартапа ИГЕО.

Проводит по заказам российских и иностранных компаний крупные аналитические исследования по рынку Китая и СНГ с целью оценки перспектив выхода на данные рынки. Имеет опыт в разработке и обратном инжиниринге промышленного оборудования и ПО, в том числе совместно с разработчиками из Китая. Эксперт в области цифровой трансформации бизнеса.



### **Назарук Марина Юрьевна:**

Ведущий тренер-консультант QuaTrX. Имеет уникальный опыт работы с высшими руководителями российских и зарубежных компаний, включая глав Сбербанка, ВТБ, СИБУР, РАО ЕЭС, РусПромАвто, Велесстрой, British Petroleum. Работала с первой линейкой руководителей Роснефть, Уралхим, Альфа-Банк, Промсвязьбанк, Роснано, Уралсиб, Техносерв. Успешно реализовала более 150 тренинговых и консалтинговых проектов в 21 Российском регионе и 15-ти зарубежных странах. Имеет опыт сопровождения Российских компаний при выходе на рынок Китая.



### **Солдаткичев Владимир Васильевич:**

Основатель и генеральный директор компаний «Ваш человек в™ Китае», «Ваш человек в™ Японии». Имеет 10-ти летний опыт практической работы с китайскими компаниями.

Эксперт в области закупок и производства в Китае. Проводит консультации по решению сложных задач в Китае. Имеет успешный опыт решения коллекторских задач с коллегами из Китая.

## **ТЕМЫ СЕМИНАРА:**

- Межкультурные различия представителей российского и китайского бизнеса.
- Особенности ведения переговоров с представителями Юго-Восточной Азии
- Мифы о бизнесе с Китаем;
- Реальность бизнеса с Китаем: участвовать нелегко, но зарабатывать реально;
- Как устроен бизнес с Китаем. Основные схемы и алгоритмы работы;
- Как понять, стоит ли участвовать;
- Оценка финансовых расходов;
- Где найти больше информации;
- Истории успеха;
- Ответы на вопросы, получение обратной связи;
- Индивидуальные консультации.

## **ПРОГРАММА СЕМИНАРА:**

**10:30 – 11:00** Регистрация участников. Приветственная кофе-пауза.

**11:00 – 11:30** Модуль 1. «Россия и Китай: восприятие друг друга».

- Приветственное слово Модератора.
- Межкультурные различия:
  - Отличительные особенности представителей Юго-Восточной Азии;
  - Национальные культурные предпочтения – модель Тромпенаарса;
  - Основные ошибки Российских специалистов в восприятии коллег из Юго-Восточной Азии;

**11:30 – 12:00** Модуль 2 «Актуальность».

- Почему актуально работать с Китаем;
- Успешные кейсы, возможности и риски, основные сложности;
- Ключевые точки по организации бизнеса с Китаем.

**12:00 – 12:45** Модуль 3 «Организация закупок и производства в Китае».

- Преимущества организации контрактного производства в Китае;
- Поиск и проверка поставщика. Факторы, которые необходимо учесть;
- Анализ условий поставки и сравнение предложений от разных поставщиков;

- Постановка технического задания на изготовление продукции в Китае;
- Контроль качества продукции, приемка и отгрузка продукции.

**12:45 – 13:00 Кофе-пауза**

**13:00 – 13:45 Модуль 4 «Выход на продажи в Китае».**

- Как провести анализ рынка и понять, нужен ли Ваш товар в Китае;
- Какие маркетинговые инструменты стоит и не стоит применять в Китае;
- Как оценить финансовые и временные затраты на выход на Китайский рынок.

**13:45 – 14:45 Ланч**

**14:45 – 15:30 Модуль 5 «Переговоры с китайскими партнерами».**

- Китайский менталитет при ведении бизнеса;
- Ключевые правила коммуникации;
- Переговорный процесс с китайскими бизнесменами, в чем особенности и различия;
- Ключевые модели стратегии переговорного процесса.

**15:30 – 15:45 Кофе-пауза**

**15:45 – 16:15 Модуль 6 «Риски».**

- Внутренние и внешние риски при работе с Китаем;
- Минимизация рисков при работе с китайскими поставщиками;
- Методы решения спорных ситуаций с китайскими поставщиками.

**16:15 – 17:00 Завершение семинара.**

- Ответы на вопросы;
- Обратная связь;
- Индивидуальные консультации;
- Неформальное общение.