

Oferta de formación
para empresas

MEJORA TU COMPETITIVIDAD EN CHINA



CICLO FORMATIVO DE NEGOCIOS CON JULIO CEBALLOS

El entorno empresarial global actual exige aprovechar al máximo las oportunidades que plantea la reemergencia de China como líder en la región asiática y superpotencia comercial global.

Los 8 módulos que estructuran este programa formativo atienden a necesidades prácticas reales que plantean los negocios en la China actual y está impartido por alguien con casi veinte años de experiencia sobre el terreno.

01

Descubra el potencial del mercado digital en China y maximice su negocio online

02

Entienda el comportamiento del consumidor chino y optimice su estrategia de mercado

03

Comprenda las claves para aprovechar el mayor mercado futuro de consumo del mundo



¿A QUIÉN SE DIRIGE?

- A **organizaciones** con operaciones en China.
- **Ejecutivos y directivos** responsables del negocio en China.
- **Emprendedores o empresas** que planean establecerse o ampliar su presencia en China.
- **Líderes de organizaciones** con interés estratégico en el mercado chino.

FORMADOR

Julio Ceballos es consultor de negocio y especialista en China, donde trabaja desde 2006 ayudando a empresas líderes a desarrollar su mercado asiático. Además de divulgador de la actualidad de China a través de artículos de análisis y columnas de opinión, es docente en varias escuelas de negocio, imparte cursos y conferencias, colabora regularmente con medios de comunicación y es el autor del bestseller “*Observar el arroz crecer. Cómo habitar un mundo liderado por China*”. Ed. Ariel (Grupo Planeta).



OBJETIVOS

- ✓ Este programa está diseñado para fortalecer la capacidad de crecimiento de las empresas con interés en el mercado chino –tanto en la compra como en la venta– ampliando su conocimiento del mercado, su idiosincrasia cultural y social, la continua capacidad de adaptación al cambio que exige su dinamismo y las habilidades necesarias para impulsar la competitividad en el mayor mercado de consumo del futuro.



Grupo Planeta

Ariel

CURSO A MEDIDA

Por temática

Adaptamos el contenido del curso a las necesidades de su empresa.

In company

En cualquier ciudad o sede corporativa. Sesiones a medida: individual, grupal...



CONTENIDOS

MÓDULO 1 (1 hora): Cómo aprovechar las oportunidades de negocio que ofrece un mundo liderado por Asia.

- La Asiatización del mundo: el fin de las certezas occidentales
- Nuevo orden mundial: reemergencia china & BRICS
- ¿A dónde va y a dónde nos lleva Asia?
- China: líder regional y superpotencia global
 - i. Clima de negocios
 - ii. Mercado de mercados
 - iii. Oportunidades y desafíos
 - iv. El mayor mercado del mundo
 - v. Cómo aprovechar su potencial

MÓDULO 2 (2 horas). China Business: cómo competir eficazmente en el mercado chino

- Clima y cultura de negocios
- La mente china: lecciones y estratagemas.
- El arte de la negociación en China:
 - a. Herramientas de negociación de acuerdos comerciales.
 - b. Asociaciones corporativas, Joint-ventures, Franquicias & licencias.
 - c. Relaciones de compraventa
- Pautas de etiqueta comercial y modales de negociación comunes en China
- Casos prácticos

MÓDULO 3 (2 horas). Enter the dragon: la estrategia de desarrollo de negocio en China.

- Autodiagnóstico: ¿Qué necesita China que ya no tenga?
- Detección y dimensionamiento de la oportunidad.
- La compra y el aprovisionamiento en China
- La venta y la distribución en China
 - a. Modelo de negocio
 - b. Acceso al mercado
 - c. Distribución en China negocio y multiplicación de mercado.
 - d. Product-mix
- Aprendizajes, aciertos y errores más comunes
- Casos prácticos

MÓDULO 4 (2 horas). Incertidumbre global: Impacto riesgos macro- y geopolíticos de China en los planes estratégicos corporativos

- Incertidumbre y exposición al riesgo macroeconómico y geopolítico
- Desarrollos macroeconómicos y geopolítico reciente
- Evaluación de escenarios de riesgo
- La ficción del largo-plazo: Modelos de proyección
- Gobierno corporativo, visión estratégica y prospectiva
 - i. Planes de contingencia y continuidad
 - ii. Mecanismos de respuesta & gestión de crisis
 - iii. Cobertura de riesgos
- Casos prácticos

MÓDULO 5 (1 hora). Going-out: Estrategias de desarrollo de negocio internacional de las multinacionales (MNCs) chinas

- Clima de negocios y marco estatal político-económico.
- 14º Plan Quinquenal y BRI (Belt & Road Initiative).
- Apoyo estatal a la expansión internacional de las MNCs china.
- Motivación de las multinacionales y OEM chinas para salir al extranjero.
- Ventaja competitiva de las MNCs chinas en el extranjero.
- SWOT de las MNCs chinas en su expansión global.
- Casos prácticos

MÓDULO 6 (2 horas). El mejor activo en China: la gestión de equipos humanos locales

- Entorno sociocultural de los RR.HH. en China
 - a. Contexto histórico- cultural
 - b. Contexto político-económico
- Marco normativo y procedimental
 - a. Contratación de personal
 - b. Leyes laborales en China y la regulación de RRHH



- Herramientas de gestión eficaz de equipos en China
 - a. Comunicación efectiva con empleados chinos
 - b. Resolución de conflictos y relaciones laborales sólidas
- Particularidades, errores y aprendizajes:
 - a. Trabajo en equipo & liderazgo en China
 - b. Gestión de la jerarquía, la creatividad y la iniciativa
- Casos prácticos

MÓDULO 7 (2 horas). Vender en la sinosfera: Online & offline

- La venta tradicional. Export & retail convencional
- El new Retail
- El marketing digital y Comercio electrónico transfronterizo
 - a. Introducción a la sinosfera: la burbuja digital china
 - b. CBEC & marketplaces en China:
 - i. ¿qué son los marketplaces?
 - ii. Ventajas y riesgos
 - iii. Principales plataformas de ecommerce en China.
 - 1. Diferentes tipos de marketplaces
 - 2. T-MALL & JD.com
 - c. Marketing digital:
 - i. ¿qué es Wechat?
 - ii. Un ecosistema digital único
 - d. Pasos para vender:
 - 1. Selección del Marketplace
 - 2. Análisis de la competencia
 - 3. Costes y riesgos
 - e. Principales cuestiones de fiscalidad a tener en cuenta.
 - f. Posicionamiento SEO
- Casos prácticos

MÓDULO 8 (2 horas). Exit China: cuando todo sale mal en China

- Bad-case escenarios:
 - i. Problemas más habituales en China
 - ii. Fraudes y estafas
 - iii. Problemas de calidad
 - iv. Desavenencias en asociaciones estratégicas & Joint Ventures
 - v. Deshacer acuerdos o renegociación de términos
 - vi. Competencia desleal y transferencia de tecnología
 - vii. Cambios regulatorios súbitos
- Toolkit de prevención de riesgos
- Toolkit de medidas de reparación
- Worst-case escenarios
- Casos prácticos

MÓDULO 9. Un traje a medida I. Gestión de JVs & alianzas estratégicas: cómo trabajar con socios chinos.

Sesión de mentoría 1:1 para ejecutivos & directivos de empresas con intereses estratégicos en China.

MÓDULO 10. Un traje a medida II. Liderazgo, incertidumbre y gestión de las expectativas en China.

Sesión de mentoría 1:1 para ejecutivos & directivos de empresas con intereses estratégicos en China.

MÓDULO 11. Un traje a medida III. Gestión de crisis y resolución de disputas en China.

Sesión de mentoría 1:1 para ejecutivos & directivos de empresas con intereses estratégicos en China.

Casa Asia es un consorcio formado por:



Departamento de Economía y Empresa – Casa Asia

Sede de Casa Asia | Capella dels Infants Orfes | Carrer Elisabets, 24 | 08001 Barcelona

economia@casaasia.es

www.casaasia.es