

ИУЦТ. Сложные переговоры

Ожидаемые сроки исполнения:

Один семестр (Февраль 2024 - Июнь 2024)

Заказчик

Представительство промышленного оборудования из КНР - SLT LLC

2024



Контекст

В какой области решаем проблему?

Переговоры, деловая коммуникация. В коммуникации с контрагентами из Китая есть много тонкостей, начиная от языкового барьера, часового пояса и правил ведения бизнеса. Данные правила сильно отличаются от западной модели. Нету визуализированного алгоритма работы с Китайскими делегациями, по ведению переговоров и т.д, как для новых сотрудников, так и для уже работающих сотрудников, ввиду чего могут возникать недопонимания, ведущие к ухудшению переговорной позиции.



Проблема

Что за проблема: кто пытается достичь какую цель и что мешает?

Кто?

Сотрудники компании (международники)

Что хочет?

Алгоритм деловой коммуникации с китайскими контрагентами

Что мешает?

Нет понимания всех нюансов переговоров

Какие есть способы решения и почему они не подходят?

Посреднические фирмы (физ лица), информация в литературных источниках и сети интернет

