



Налаживание партнёрских отношений с японскими и южнокорейскими компаниями

*Симона Айрапетян,
 Менеджер проекта
 E+ Group*



Особенности японского менталитета

- Ключевые понятия бусидо: долг, честь, благородство, готовность к самопожертвованию.

Подсказка
- Стоит выверять заранее каждый шаг, желательно просчитать перспективу на наиболее долгий срок.
- Японцы охотно долго и тщательно рассматривают предложение, но им всегда интересны долгосрочные планы.

Особенности деловой этики

В Японии принято носить темный костюм, деловые встречи и переговоры происходят в офисе, в компании. Встречи и переговоры происходят в офисе, в компании. Встречи и переговоры происходят в офисе, в компании.

Стереотипы и предубеждения

Стереотипы и предубеждения... Японцы охотно долго и тщательно рассматривают предложение, но им всегда интересны долгосрочные планы.

Выход на японский рынок. Часть 2

Первый шаг... выход на японский рынок... выход на японский рынок...

Выход на японский рынок. Часть 2

Стереотипы и предубеждения... выход на японский рынок... выход на японский рынок...

Особенности деловой этики Южной Кореи

Особенности деловой этики Южной Кореи... выход на японский рынок... выход на японский рынок...

Особенности ведения переговоров

- Лучше назначать встречу через посредников
- В начале деловой встречи следует представить всех участников со своей стороны и предложить сделать то же самое гостям
- По форме деловой встречи принято различать четыре типа переговоров:
- Позиционная и агрессивная - основное место делового общения занимает обмен предложениями, каждая сторона стремится получить выгоду в ущерб интересам другой стороны.
- Кооперативная - участники переговоров стремятся к взаимовыгодному решению.
- Компромиссная - участники переговоров стремятся к взаимовыгодному решению.
- Конструктивная - участники переговоров стремятся к взаимовыгодному решению.

Национальные особенности корейского менеджмента

Национальные особенности корейского менеджмента... выход на японский рынок... выход на японский рынок...



Налаживание партнёрских отношений с японскими и южнокорейскими компаниями

Симона Айрапетян.
Менеджер проекта
En+ Group

Особенности японского менталитета

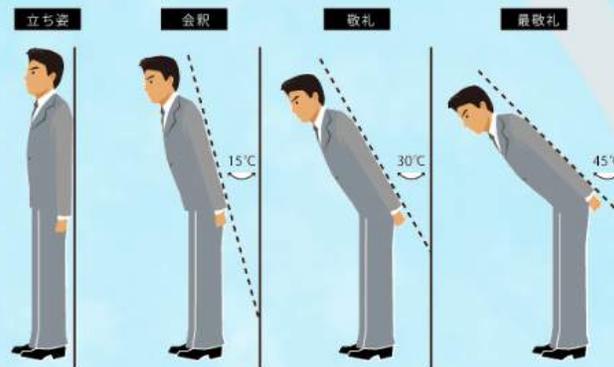
- Ключевые понятия бусидо: долг, честь, благородство, готовность к самопожертвованию.

Подсказка

- Стоит выверить заранее каждый ваш шаг, желательно просчитать перспективу на наиболее долгий срок.

- Японцы склонны долго и тщательно рассматривать предложение, но им всегда интересны **долгосрочные** планы.

Язык жестов



Особенности деловой этики

- В Японии приветствуется личный характер деловых отношений. Поэтому необходимо проявлять внимание и такт в общении с любым сотрудником компании.
- Крайне желательно избегать ситуаций, которые бы вынудили японца «потерять лицо», то есть признать собственную ошибку или оказаться некомпетентным в обсуждаемом вопросе.
- В предложении или проекте не стоит делать акцент на логику. Для японцев правильное решение определяется анонимным общим мнением, на выработку которого требуется достаточно много времени.
- Проявление открытого интереса к финансовой стороне дела тоже не приветствуется.

Специфика маркетинга

- "Конкуренция в духе сотрудничества".
- Три кита японского маркетинга — безусловный приоритет потребителя, развитые информационные технологии и предпринимательский дух, стимулирующий творчество.
- Быстрое и достаточно гибкое планирование инициатив, в центре которых всегда — потребитель. (инновации)
 - Прибыль компании не является основным показателем эффективности. Для бизнесменов Японии более важен такой параметр, как завоеванная доля рынка.
 - «Пусть за себя говорят товары и услуги»

Выход на японский рынок. Часть 1

Первый практический шаг - контакт с японской стороной. Наиболее приемлемый вариант — встреча по рекомендации или с помощью общих знакомых.

Подсказка

Японцы очень ценят личные связи и дорожат знакомствами. Благоприятное впечатление произведет и приглашенный переводчик.

Выход на японский рынок. Часть 2

Второй шаг — выбор статуса бизнесмена-партнера:

- сотрудники крупных торговых домов, которым и выпадает право проведения первой встречи.
-
- руководители средних и малых компаний, имеющие возможность самостоятельно принимать решения и обладающие значительными собственными или привлеченными финансовыми средствами для реализации представленного проекта.
-
- член группы кейрэцу

Особенности делового этикета Южной Кореи



В Республике Корея традиционное приветствие — легкий поклон, достаточно редко сопровождающийся рукопожатием.

Во время поклона **обязательным считается взгляд глаза в глаза**, а дополнительным знаком уважения может служить поддержание левой рукой запястья правой.

Тот, кто помладше, должен здороваться первым и кланяться ниже.

Огромное почтение и уважение корейцев к старшим велит по долгу вежливости **подходить и здороваться с ними первыми, после чего обязательно надо поговорить 2-3 минуты со старшим по возрасту прежде, чем отойти.**

Подсказка 1

Следует всегда желать пожилым людям доброго здоровья по окончании даже короткой беседы.

Подсказка 2

На вечеринках и деловых приемах не стоит самостоятельно подходить и знакомится с корейцами, лучше позаботиться о том, чтобы кто-нибудь представил вас должным образом.

Особенности ведения переговоров

- Лучше назначать встречу через посредников
- В начале деловой встречи следует представить всех участников со своей стороны и предложить сделать то же самое гостям

- Во время первой встречи принято обмениваться фирменными сувенирами

- Настойчивость и агрессивность – основные черты делового общения корейцев. Чаще всего, обязательно проведя протокольную часть, они сразу стараются приступить к главным вопросам бизнеса, стараясь не отвлекаться на второстепенные моменты

Подсказка

Рекомендуется вести разговор напористо, но вежливо, формулируя свою позицию четко и ясно

- Корейцам не свойственно открыто выражать несогласие с мнением партнера и доказывать его неправоту (того же они ждут и от собеседника).

Подсказка

В общении лучше не употреблять таких выражений как, «надо подумать», «решить этот вопрос будет не так просто» и т.п.

Корейцы не любят строить планы на многие годы вперед, их больше интересует завтрашний результат их усилий.

Национальные особенности корейского менеджмента

- Конфуцианская трудовая этика
- Феномен чэболь
- Огромное значение имеют родственные связи, и сами корпорации обычно сохраняют семейный характер. В крупнейших чэболях 30% служащих связаны родственными узами с семьей владельца.
- Авторитарный характер управления
- Полное доверие между партнерами остается главным условием совместного ведения дел, заключение письменного договора – практика сравнительно редкая.
- Даже в крупных корпорациях Кореи владение и управление остаются неразделенными: владелец компании лично осуществляет всесторонний контроль за ее деятельностью. («виртуальная штаб-квартира»)



