

KITAJSKA: PRODAJA IN POSLOVNA POGAJANJA



Konfucij



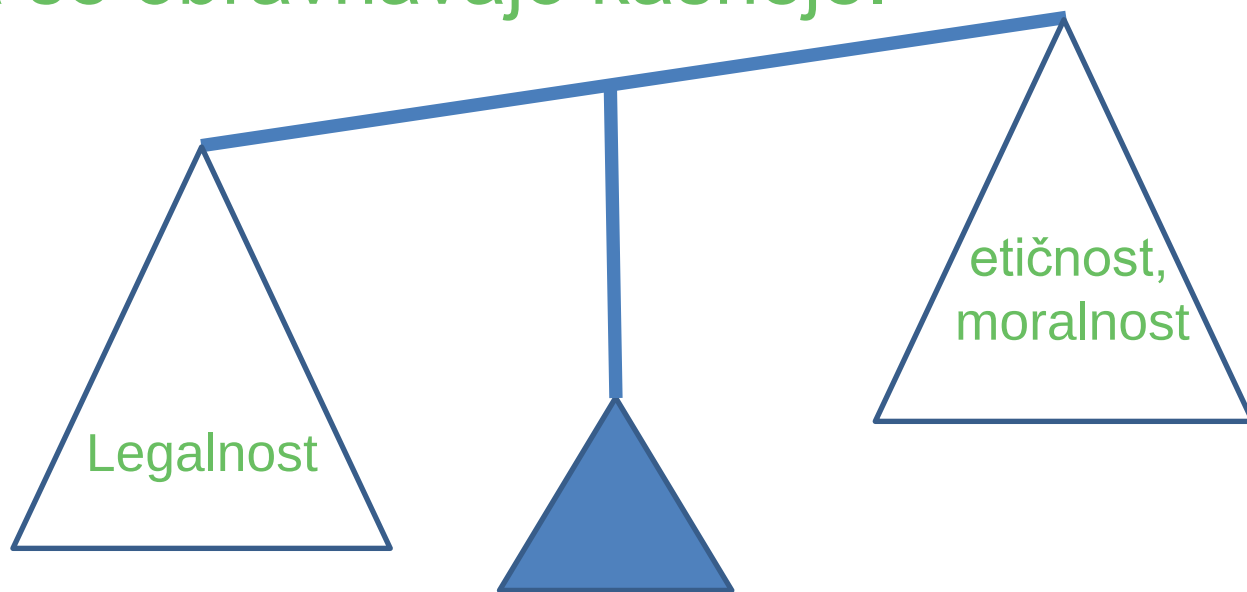
njegovi nasledniki

GLAVNE ZNAČILNOSTI PRODAJE IN POSLOVNIH POGAJANJ NA KITAJSKEM

- ★ RAZLIKE MED KITAJSKO IN ZAHODNO POSLOVNO KOMUNIKACIJO
- ★ HITRO RAZVIJAJOČA SE, SPRETNA POSLOVNA SKUPNOST
- ★ ZAHTEVEN SLOJ POTROŠNIKOV SREDNJEGA RAZREDA
- ★ PRITISK KITAJSKEGA KUPCA
- ★ SPECIFIKA KITAJSKE POSLOVNE PSIHOLOGIJE

PRAGMATIZEM

- ★ Najpogostejši kitajski poslovni pristop je pragmatizem.
- ★ Najprej se poskrbi za legalnost, etična in moralna vprašanja se obravnavajo kasneje.



PRIPRAVLJENOST NA BOJ

★ Poslovni razgovor ni »ples v rokavicah« temveč neusmiljen boj.



VEČVREDNOST & MANJVREDNOST

- ★ Obraz in občutljivost
- ★ Privatni razgovor
 - boljše kot grupna diskusija
- ★ Osebno prepričevanje
 - boljše kot javno izzivanje
- ★ Neformalni kontakt
 - boljši kot formalna kritika



KOMPLICIRANO RAZMIŠLJANJE

★ Kitajska skromnost

- ★ - splošen pogovor, brez detaljev
- ★ - pretirano hvaljenje

★ Komplicirano mišljenje

- ★ želja po ravnotežju in povezavi vseh ekonomskih, družbenih, podjetniških in še ne znanih dejavnikov
- ★ dolgi govori s skritimi informacijami



ENAKOST V POGAJALSKEM TIMU

★ Vsak član pogajalske delegacije ima enako pravico, da izrazi svoje mnenje in postavi vprašanja.



RADOVEDNOST

★ Moteča navada

★ neznanec sprašuje,
koliko smo plačali v trgovini

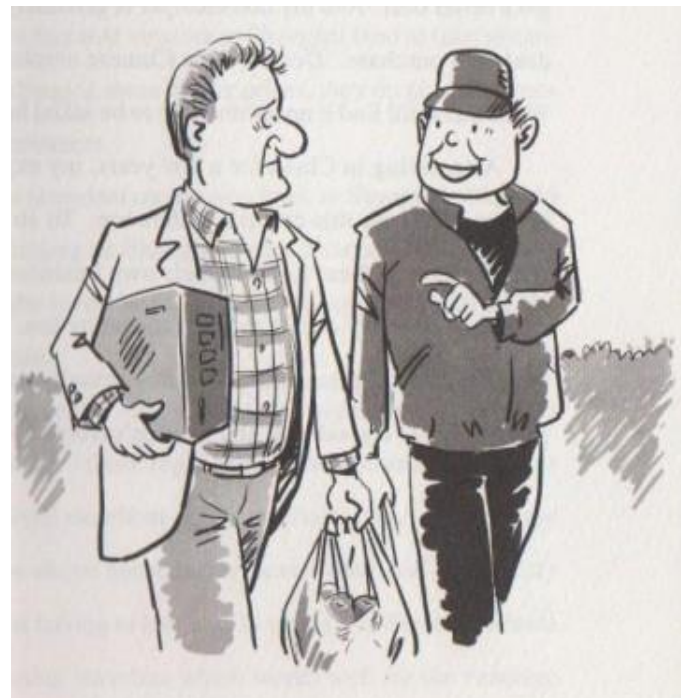
★ Zakaj?

★ čista nebrzdana radovednost
★ skrb za tujca

★ Velika radovednost za vaše poslovne materiale

★ Če želite »informirati« pogajalski tim

★ pustite papirje ali CD rom
na mizi med odmorom



OPTIMISTIČNI PRISTOP

★ Kitajski manager je rojen optimist

★ vedno se smehlja

★ vztraja pri najmanjši možni
varianti za sklenitev posla

★ že ko je posel skoraj izgubljen, mirno izjavlja – ne
skrbi, vem kaj delam



BITKA ZA OBSTOJ

★ Divja medsebojna tekma v deželi z 1.3 milijarde ljudi

★ Dnevni boj za

★ avtobusni sedež, prostor v restavraciji

★ prostor na cesti, nobeden noče dati prednosti

★ Boj za

★ - vstop na dobro univerzo

★ - službo v uglednih podjetjih ali javni upravi

★ - borba kot da tisoč ljudi hkrati prečka ozko brv



KORAK ZA KORAKOM

- ★ Veliki zid je narejen iz tisočev kosov kamna
- ★ Kitajski manager začne reševati kompliciran problem tako, da reši njegov najlažji del.
- ★ Kitajski pregovor pravi:
Korak za korakom



一步一个脚印

图/王泽培 新华社发

POGAJALEC MED DVEMA STRANKAMA

★ Prva reakcija:

★ Nočemo tretjega pogajalca



★ Vmesni pogajalec se vključi



★ Na koncu: nasmeh z stiskom rok

★ (vljudnejše je, da povabimo tretjo stran, posebej če so problemi težki in bi lahko originalni stranki izgubili obraz).



RAZBIJANJE NASPROTNIKOVEGA TIMA

★ Nežen pristop:

- ★ osebni razgovor med kosilom
- ★ besedni flirt tajnice
- ★ kitajski generalni direktor javno hvali delo člana nasprotnega tima



★ Trši pristop:

- ★ - direkten večerni telefonski klic
- ★ - svarjenje, kaj bo
- ★ - obljuba osebne nagrade

★ SKLEP: NE VSTOPITE V PAST



ZAVAJANJA

- ★ Nenadna odsotnost glavnega pogajalca pomeni, da odgovor ni pripravljen
- ★ Običajni izgovori:
 - ★ obisk težko bolne matere
 - ★ bolezen, nevarnost srčnega infarkta
 - ★ nujna poslovna pot na drugi konec sveta
 - ★ podobne stare komercialne potegavščine
- ★ SKLEP:
 - ★ mirno čakajte na zadnji dve minuti, lahko še podpišete pogodbo.



PODJETNIŠKA IN OSEBNA OBČUTLJIVOST

★ Izdajalca v pogajalskem timu resnično čaka težka kazen – partijska, denarna in poslovna.



★ SKLEP:

- ★ ne dotaknite se zadnje možne črte sporazuma, ne prehitevajte dogodkov
- ★ Pazite na nevrotične izbruhe pogajalcev, ne reagirajte

POPUST NA POPUST

- ★ Najpomembnejši dejavnik: bitka za ceno
- ★ Ponujena cena se lahko samo še zniža

- ★ Važen je pogajalski čas –
ne odločajte se prehitro

- ★ Dodatne koncesije: hotelske sobe,
letalske karte, turistični izleti

- ★ SKLEP:



- ★ bodite trdi in dosledni, v pogajanjih ne popuščajte niti za las

NEZANESLJIVOST DO KONCA

★ Zadržite vse upe in sanje do konca pogajanj, ne kažite čustev



★ Kdaj je konec:

- ★ ko podpišete pogodbo (morda)
- ★ ko oblast žigosa pogodbo z velikim rdečim žigom (morda)
- ★ konec je, ko je denar varno na vašem bančnem računu.

ŠEFI IZ OZADJA

★ Kitajski pogajalski tim običajno ne vključuje pravega šefa, temveč le:

★ računovodjo

★ vodjo oddelka

★ morda pomočnika direktorja



★ Kdo je glavni šef?

★ Tisti, ki se pojavi ob podpisu pogodbe ali na banketu.



PSIHOLOŠKI PRITISKI

★ nebesedni poskusi zmanjšanja koncentracije

★ zehanje

★ glasno govorjenje in smejanje

★ kazanje s prstom na tujca

★ obračanje papirjev

★ dremanje

★ čiščenje grla

★ telefoniranje

★ itd.



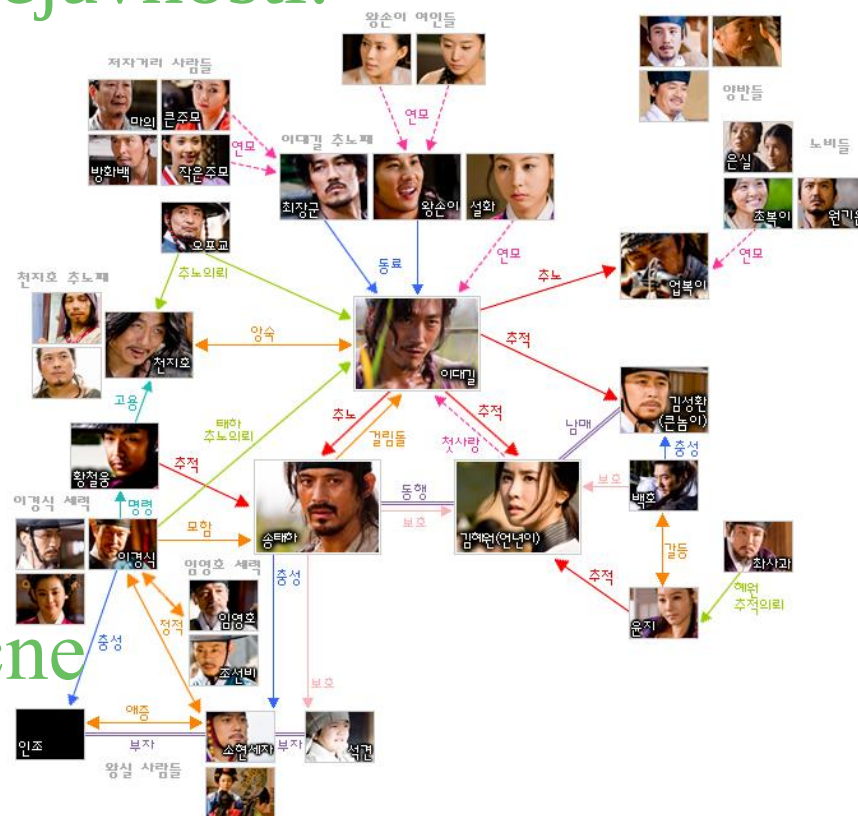
★ Povezave pokrivajo vse dejavnosti:

- ★ - trgovino
- ★ - gospodarstvo
- ★ - administracijo
- ★ - politiko

★ Povezave na Kitajskem so nevidne a izredno močne

★ SKLEP:

- ★ pravočasno si ustvarite svoje povezave



PRIJATELJEVANJE NA BANKETU



Na zdravje



Juha Taiji



Pekinška raca



VPRAŠANJA IN ODGOVORI

Hvala za pozornost

Avtor besedila: Ljubomir Ulaga

Oblikovanje: Kent Wu