

**Název: Obchodní jednání s korejským klientem**

Program, zaměřený zejména na budování a rozvíjení procesu jednání s obchodním partnerem z odlišného kulturního prostředí

**Komu je program určen:** Obchodníci, nákupčí, prodejci

- Co získáte:**
- Schopnost rozlišovat základní interkulturní rozdíly mezi představiteli dvou rozdílných kultur
  - Poznání rozdílů mezi českou a korejskou národní kulturou, mezi Čechy a Korejci
  - Schopnost porozumět těmto rozdílům a využívat je při pracovních/osobních jednáních
  - Seznámíte se s příklady z praxe
  - Poznání komunikačních bariér
  - Interkulturní kompetenci a praktické rady pro vaše budoucí jednání

- Obsah programu:**
- 1. Úvod**
    - účel a cíle kurzu, očekávání
  - 2. Kulturní různorodost, jednání se zástupci z odlišné kultury**
    - Jsme schopni se kulturně přizpůsobovat a přijmout jinou kulturu?
    - Jakou strategii a styl zvolit pro jednání?
    - Naše vnímání a stereotypy, předsudky, hodnocení partnera v jednání
    - Jak kulturní rozdíly mohou ovlivnit proces podnikání a obchodní jednání
  - 3. Jak je proces jednání ovlivňován klíčovými mezikulturními faktory**
    - Kultura vztahů a podniková kultura
    - Zavedené normy, standardy, systémy a hodnoty, nakládání s časem
    - Hierarchie a postavení jednotlivce, skupinové zájmy a zájmy jednotlivců
    - Volba komunikačního stylu v procesu jednání
    - Korea, klíčové pojmy a hodnoty, lidé, jednání a pracovní vztahy, etiketa
  - 4. Praktický průvodce při jednání se zástupci odlišné národnosti a kultury**
    - Co můžeme čekat, jak nás budou vnímat?
    - Nejtypičtější kulturní rysy, přijatelné a nepřijatelné praktiky
    - Možná rizika a jak jim předcházet
    - Najdeme společnou řeč?
    - Workshop, moderovaná diskuse, video-ukázky, modelové situace

**Lektor: RNDr. Jiří Rusek** – zkušený trenér a konzultant, specialista v oblasti vzdělávání a rozvoje lidských zdrojů, se zkušenostmi z týmové spolupráce s korejským managementem

**Délka a místo konání:** 2 dny, 8:00 – 16:00, termín a místo konání dohodou

**Garant semináře:** Mgr. Marie Křimská, tel.: 597 577 414, email: [mkrimska@hmpartners.cz](mailto:mkrimska@hmpartners.cz)