

NAWIĄZYWANIE PARTNERSTW I OBSŁUGA INWESTORÓW ZAGRANICZNYCH NA PRZYKŁADZIE KLIENTÓW Z KOREI POŁUDNIOWEJ

Baza Usług Rozwojowych



Oferta szkoleniowa

Szkolenie jest adresowane do samorządowców, kadry kierowniczej jednostek samorządu terytorialnego oraz osób zarządzających jednostkami budżetowymi.

Ukończenie szkolenia daje możliwość wzięcia udziału w wizycie studyjnej w Korei Południowej w celu pozyskania miasta partnerskiego lub inwestorów.

Cele szkolenia:

Celem głównym szkolenia jest pogłębienie wiedzy uczestników na temat roli miast partnerskich w procesie rozwoju samorządów terytorialnych, ze szczególnym uwzględnieniem potencjału inwestycyjnego płynącego ze współpracy z Koreą Południową.

Uczestnicy rozwiną praktyczne umiejętności niezbędne do nawiązywania i utrzymywania owocnych relacji międzynarodowych prowadzenia skutecznych negocjacji oraz promocji swoich regionów jako atrakcyjnych miejsc dla inwestycji.

Metody szkoleniowe:

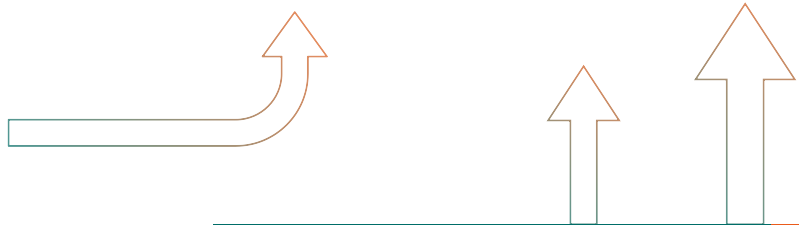
- Wykład
- Dyskusja
- Case study
- Warsztaty praktyczne

Efekty szkolenia

Uczestnik:

- Ma podstawową, praktyczną wiedzę o warunkach i etapach rozwoju koreańskiej przedsiębiorczości,
- Lepiej rozumie postawy i wartości cechujące koreańskie środowisko biznesowe i adekwatnie na nie reaguje,
- Ma podstawową wiedzę dotyczącą rozumienia i stosowania prawa w koreańskiej przedsiębiorczości,
- Potrafi zastosować zasady koreańskiej etykiety biznesowej na spotkaniach i w korespondencji służbowej,
- Zna i potrafi wykorzystać techniki prowadzenia skutecznych rozmów i negocjacji z inwestorem koreańskim,
- Potrafi kreować i kierować współpracą z miastem partnerskim z rejonu Azji,

Zakres merytoryczny szkolenia



KOREA – PROFIL KRAJU I SPOŁECZEŃSTWA. KOREA JAKO INWESTOR W POLSCE (4h)

1. Wprowadzenie do historii i kultury kraju
2. Wprowadzenie do profilu gospodarczego
3. Jaki jest współczesny Koreańczyk
4. Koreańczycy w Polsce. Inwestycje koreańskie w Polsce

ETYKIETA BIZNESOWA W KOREI (4h)

1. Światopogląd i wartości cechujące Koreańczyków
2. Rozumienie relacji ludzkich i biznesowych
3. Nawiązanie kontaktu i pierwsza komunikacja
4. Komunikacja mailowa i rozmowy telefoniczne – podstawowa etykieta
5. Kontakt bezpośredni

OBSŁUGA KLIENTA KOREAŃSKIEGO (4h)

1. Wprowadzenie do profilu klienta koreańskiego
2. Zrozumienie potrzeb klienta koreańskiego
3. Zasady komunikacji z klientem lub kontrahentem z Korei
4. Organizowanie spotkań i eventów
5. Dbanie o relacje

WSPÓŁPRACA I NEGOCJACJE Z KOREAŃSKIM PARTNEREM BIZNESOWYM (4h)

1. Kluczowe informacje mające ułatwić kontakt i rozwijanie pozytywnych relacji z przedsiębiorcami z Korei Południowej
2. Planowanie spotkań
3. Projektowanie wspólnych działań
4. Strategie networkingu
5. Metody perswazji
6. Strategia rozmów i negocjacji z partnerami
7. Sytuacje, których trzeba unikać

Certyfikacja i koszty

Czas trwania:

16 godzin łącznie
(dwa dni szkoleniowe)

Miejsce i termin:

do indywidualnego ustalenia
z zamawiającym

Walidacja:

Sprawdzenie osiągniętych efektów uczenia się odbywa się poprzez test teoretyczny.

Certyfikacja:

Ukończenie szkolenia potwierdza imienny certyfikat wydawany zgodnie ze Standardem Usług Szkoleniowo-Rozwojowych Polskiej Izby Firm Szkoleniowych (SUS 2.0).

Podane w ofercie ceny są stawkami netto i należy do nich doliczyć 23% VAT.

Termin Ważności oferty: 6 miesięcy od daty przedstawienia.

Koszty

Jedno szkolenie w cenie:
2000,00 zł/osoba:

W tym:

- 1600,00 zł - DOFINANSOWANIE (przy założeniu udzielenia go w wysokości 80%);
- 400,00 zł - wkład własny.

Liczebność grupy: 10 - 15 osób.

Cena zawiera:

- Przygotowanie i realizacja szkolenia
- Honorarium trenera
- Materiały szkoleniowe
- Certyfikaty imienne dla uczestników
- Przerwa Kawowa

Trener prowadzący

Agnieszka Smiatacz

Director of Culture and Communications Tiasdemy

Wykładowca, szkoleniowiec, koordynator staży, tłumacz języka koreańskiego.

W Korei Południowej spędziła 11 lat, uczestnicząc w projektach akademickich i tłumacząc wystąpienia konferencyjne oraz spotkania biznesowe. Przez sześć lat była wykładowcą w Polsce, prowadząc zajęcia z kultury, historii Korei, języka koreańskiego oraz przekładu koreańsko-polskiego.

Obecnie prowadzi prace naukowe z zakresu historii politycznej i gospodarczej Korei Południowej, tłumaczy dokumenty prawne i administracyjne oraz doradza pracownikom obsługującym klientów koreańskich.





Self-development is always a solution ■

A photograph of three business professionals in a meeting. An older man in a dark suit is shaking hands with a woman in a dark blazer. A younger woman in a light-colored blazer stands between them, smiling. The background shows a modern office with large windows and other people seated at tables.

Z przyjemnością czekamy
na kontakt z Państwem.

email: office@tiasdemy.pl
tel: +48 793 524 882

tiasdemy.pl