

Il corso offre una panoramica sulla realtà commerciale in Cina, dalle migliori strategie comunicative con i partner cinesi al cross cultural management. Alla fine del corso i partecipanti avranno acquisito le competenze nel linguaggio settoriale e gli strumenti necessari per comprendere il mondo del business internazionale. Questo corso è stato pensato come primo passo verso il BCT (Business Chinese Test), l'unico riconoscimento dello stato cinese che valuta il livello di cinese in ambito lavorativo e economico.

Verranno affrontati argomenti di particolare importanza per chi ha intenzione di collaborare con i cinesi, per esempio: i principi del Guan Xi e Mian Zi, come gestire i rapporti interpersonali a livello gestionale e il Power Distance secondo la mentalità cinese, ben diverso da quello occidentale.

#### Modulo linguistico:

- Ripasso: Formazione dei sinogrammi, strategie di perfetta pronuncia, ripasso dei verbi modali ausiliari, classificatori, determinanti di spazio e tempo e corretta formazione delle frasi complesse.
- Comunicazioni via mail, lettere e testi commerciali.
- Casi reali di trattativa commerciale

#### Modulo socio culturale:

- Etichetta cinese e i modi di approccio efficaci con i partner cinesi, dalla sala riunioni alle cene di lavoro.
- Comunicazione e cross cultural management.
- Come utilizzare lo smartphone e i social per comunicare al meglio con i partner cinesi, il problema dell'Unicode e dei programmi cinesi.
- Politica e amministrazione cinese, il progetto statale cinese "Made in China"
- Organizzare e gestire i meeting con partner cinesi
- Differenze nella gestione face to face e nella gestione conference call.