

5ª EDICIÓN CHINA INSIDE BUSINESS /

PROGRAMA DE NEGOCIOS EN CHINA /

PEKÍN 2012

中国



IICE
Instituto Internacional del
Conocimiento Empresarial



casico International
Business
Intelligence



Cámara
OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA EN CHINA
中国西班牙商会



¿CÓMO PUEDE BENEFICIAR LA 5ª EDICIÓN DEL PROGRAMA DE NEGOCIOS EN CHINA A SU EMPRESA?

1

*BÚSQUEDA
Y NEGOCIACIÓN
CON LOS MEJORES
PROVEEDORES*

2

*SELECCIÓN DEL MEJOR
SOCIO, DISTRIBUIDOR Y
CANAL DE VENTA PARA
SU PRODUCTO*

3

*BÚSQUEDA DE
INVERSORES PARA SU
PROYECTO*

4

*AGENDA DE NEGOCIOS
PERSONALIZADA*

5

*EXPERIENCIAS Y CASOS
DE EMPRESAS QUE
YA HAN INICIADO SU
PROYECTO EN CHINA*

6

*VISIÓN ÚNICA Y PRÁCTICA
DE LA CULTURA
CHINA COMO ELEMEN-
TO BÁSICO PARA TENER
ÉXITO EN SU ACTIVIDAD
EMPRESARIAL EN
CHINA*

¿CUÁL ES NUESTRO PLAN PARA SU PROYECTO DE INTERNACIONALIZACIÓN EN CHINA?

Etapa 1 :

*PRE-INTERNA-
CIONALIZACIÓN*

*(PREPARACIÓN
PREVIA A SU VIAJE)*

Etapa 2 :

*PROGRAMA
DE NEGOCIOS
EN CHINA*

Etapa 3 :

*SEGUIMIENTO
Y GESTIÓN
DEL NEGOCIO*



LOS BENEFICIOS DE LA 5ª EDICION DEL PROGRAMA DE NEGOCIOS

1 _ BÚSQUEDA DE PROVEEDOR Y FABRICA EN CHINA

¿Su empresa conoce a proveedores y fábricas en China?
¿Sabe si cumplen los estándares de calidad que su producto necesita?

2 _ NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

¿Su empresa está en condiciones de negociar con proveedores chinos? ¿Domina sus técnicas de negociación e idioma?

3 _ ANALISIS SOCIETARIO Y FINANCIERO

¿Su empresa conoce los datos necesarios del proveedor chino que le aseguren legal y operativamente el suministro?
¿Conoce si su contraparte está constituida legalmente?

4 _ SERVICIOS DE ASESORÍA JURÍDICA Y TRADUCCIÓN

¿Su empresa tiene experiencia en redacción de contratos con China? ¿Tiene conocimiento de las normas internacionales de compra?

5 _ BÚSQUEDA DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN EN CHINA

¿Su empresa conoce qué tipo de canales de distribución utilizar en China? ¿Necesita licencia para importar en China? ¿Conoce cómo conseguirlas?

6 _ NEGOCIACIÓN CON DISTRIBUIDORES Y/O COMPRADORES

¿Su empresa está en condiciones de negociar con distribuidores chinos? ¿Conoce las técnicas de negociación que se requieren para negociar con China?

7 _ PLATAFORMAS DE COMERCIALIZACIÓN

¿Su empresa conoce el procedimiento a seguir para promocionar y/o vender productos o servicios?
¿Sabe cuál es la diferencia ente una implantación directa o indirecta de su empresa en China?

8 _ BÚSQUEDA DE INVERSORES EN CHINA

¿Su empresa conoce qué tipo de inversores puede encontrar en China? ¿Sabe encontrarlos y contactarlos?

9 _ NEGOCIACIÓN CON INVERSORES

¿Su empresa está en condiciones de negociar con inversores chinos? ¿Conoce las técnicas de negociación que se requieren para negociar con China?

10 _ ASESORAMIENTO EN EL PROYECTO DE INVERSIÓN

¿Su empresa conoce los vehículos de inversión adecuados para la inversión china en España? ¿Sabe como presentar un proyecto a un inversor chino?

PROGRAMA

EL PROGRAMA CONSTA DE 6 DÍAS
Y ES IMPARTIDO ÍNTEGRAMENTE EN ESPAÑOL:

FASE 1.
_ 1 DÍA

PREPARACION EN ESPAÑA

Jornada de Preparación para facilitar las claves culturales y de negocio en China, y optimizar las agendas de negocios así como la logística y operatividad del viaje.

FASE 2.
_ 3 DÍAS

CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIAS EN CHINA

*Experiencias y modelos empresariales impartidos por profesionales
Visitas a empresas chinas para conocer el contexto empresarial actual en China. Comidas y cenas de trabajo con profesionales expertos en China
Jornadas impartidas en sede del ICEX en Pekín.*

FASE 3.
_ 2 DÍAS

AGENDA DE NEGOCIOS: EXPORTACION, IMPORTACION, INVERSIÓN

*Reuniones de trabajo personalizadas en función de los requerimientos de los asistentes. Las empresas tendrán 3/4 reuniones por día relacionadas con sus intereses.
Asistencia a las reuniones de intérprete chino –español.*



CONDICIONES

PLAZAS LIMITADAS, CON INSCRIPCIÓN
DESDE EL 2 DE ENERO HASTA EL 4 DE MAYO

*Descuento del 5% a las inscripciones
realizadas antes del 1 de Abril*

*Consulte las condiciones preferenciales de
contratación en la entidad o empresa donde
haya obtenido este documento informativo*

ESTÁN INCLUIDOS EN EL PROGRAMA
LOS SIGUIENTES CONCEPTOS:

- Alojamiento: Hotel G (Categoría Lujo)
- Comidas y cenas de trabajo
- Traslados y cortesías
- Seguros

FECHAS:

JORNADA DE PREPARACIÓN:
9 DE MAYO (MADRID)
PROGRAMA DE NEGOCIOS:
28 MAYO – 1 DE JUNIO (PEKÍN)

PRECIO:

FASE 1 + FASE 2 : 2.990 €
FASE 3 : 500 € POR DÍA

PARA MÁS INFORMACIÓN:

china@iice.es
WWW.IICE.ES

CONDICIONES DE CONTRATACIÓN:

EL IICE SE RESERVA EL DERECHO DE MODIFICAR LOS CONTENIDOS DEL PROGRAMA EN BENEFICIO EL MISMO. PARA PODER INSCRIBIRSE, ES NECESARIO INGRESAR UN DEPÓSITO DEL 20% DEL IMPORTE DEL PROGRAMA DE NEGOCIOS. EL IICE SE RESERVA EL DERECHO DE POSPONER EL PROGRAMA SI LOS FACTORES ASÍ LO ESTABLECEN. LA RESPONSABILIDAD DEL IICE ESTÁ SUPEDITADA A LOS SEGUROS QUE SE FACILITAN A TODOS LOS PARTICIPANTES DEL PROGRAMA.



PARA MÁS INFORMACIÓN:

IICE

INSTITUTO INTERNACIONAL DEL CONOCIMIENTO EMPRESARIAL

*C/ ALBASANZ 70-72, 28037 MADRID
TEL.: 911 264 778 FAX: 917 432 359
china@iice.es
WWW.IICE.ES*

*4TH FLOOR, BLDG C, NO. 1110,
SHENG SHI LONG YUAN, SHIHUI,
CHAoyANG DISTRICT, BEIJING, 100022,
P.R. CHINA*

北京市朝阳区高碑店盛世龙源1110号C栋4层



IICE

Instituto Internacional del
Conocimiento Empresarial

casico International
Business
Intelligence



Cámara
OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA EN CHINA
中国西班牙商会

