



Sikeres üzletépítés Kínában – kultúra, kapcsolat, kommunikáció

Készítette: Szohr Fruzsina

- Idő és türelem– Nem egyik napról a másikra épül
- Szociális interakciók fontossága-vacsorák, ajándékok
- „Mianzi” (arc) megőrzése
- Kölcsönösség-szívesség viszonzása
- Folyamatosan ápolni kell a kiépített jó viszonyt
- A bizalom alapja a tisztelet, a megbízhatóság
- Kulturális különbségek tiszteletben tartása
- Kínában a szerződéseket gyakran a partneri kapcsolatok építésének eszközeként kezelik, ezért azokat aláírás után is rendszeresen újratárgyalhatják.



GUANXI

„kapcsolati tőke fontossága”



WeChat

„kapcsolati tőke fontossága”

- Sokkal fontosabb szerepet tölt be, mint például az e-mail vagy a LinkedIn.
- Kapcsolatépítés (guanxi) eszköze
- Gyorsabb döntéshozatal, közvetlen elérés
- Kínai piacra lépéshez elengedhetetlen
- Folyamatos elérhetőség

Tolmács

Sikeres üzletkötés alapja

- Nem csak tolmács-A cég része, a céget képviseli
- Legyen felkészült a cégből
- kulturális különbségek kezelése
- A bizalomépítés része
- stratégiai szereplő



yī èr sān sì wǔ liù
 一 二 三 四 五 六
 1 2 3 4 5 6

qī bā jiǔ shí líng
 七 八 九 十 零
 7 8 9 10 0

Számok

Befolyásolják a döntéseket

- 8 (八, bā) A leggazdagabb jelentésű szám. Kiejtése hasonlít a „gazdagság” vagy „meggazdagodni” (发, fā) szóra.
- 4 (四, sì) A „halál” (死, sǐ) szóval nagyon hasonló hangzású. (érdeemes elkerülni)
- 6 (六, liù) – Zökkenőmentes fejlődés (Jó előjel szerződéskötés vagy új projekt indításakor)
- 9 (九, jiǔ) – Hosszú távú kapcsolatok (Hosszú távú partnerségek, lojalitás, stabilitás jelképe)

- A bemutatkozásnál figyelj arra, kit mutatsz be elsőként, és milyen sorrendben ültök le.
- Közvetlen stílus helyett ajánlott a tiszteletteljes, diplomatikus hangnem – főleg, ha magasabb pozícióban lévő partnerhez szólsz.
- A döntési folyamat lassabb lehet, mert több szint jóváhagyása szükséges.
- Ne próbálj „alulról” lobbizni – a fontos döntések a felsővezetés szintjén születnek.
- Direkt válaszok elkerülése



Hierarchia

„kapcsolati tőke fontossága”



Kínai üzleti partner

- Ellenőrizd a cégszempontokat és tanúsítványokat
- Mielőtt kapcsolatba lépsz, nézd meg a cég hiteles adatlapját (Qichacha, Tianyancha).
- Kérj be cégbejegyzést, exportengedélyt vagy más hivatalos tanúsítványokat.
- Gyakran előfordul, hogy egy cég csak közvetítő vagy ügynök, nem gyártó – ezt is tisztázd.

Ne dőlj be azonnali, túl jó ajánlatoknak!



Kínai üzleti partner

Kínai bélyegző:

- Vizsgáld meg a formai jellemzőket – piros, kör alakú, pontos cégnevet tartalmaz.
- Hasonlítsd össze a cégnévvel – legyen tökéletes egyezés.
- Ellenőrizd a céget hivatalos adatbázisban.
- Ha kétséged van, kérj hiteles másolatot vagy jogi tanácsot (Kínában gyakori az ügyvédi hitelesítés szerződéskötésnél)