

Путь на восток: Япония



Дух программы

Мост между российским прагматизмом и японской философией гармонии.

Мы не учим правилам — мы раскрываем логику мышления Японии, чтобы вы могли не просто договариваться, а становиться «своим» — тем, кому доверяют на уровне неписаных правил.

Ключевая идея

- В эпоху санкций и неопределённости побеждает не тот, кто давит, а тот, кто понимает.
- Япония — страна, где решения принимаются долго, но реализуются безупречно.
- Здесь важно не «продать», а выстроить доверие.



Эксперты программы

Павел Галатенко

Эксперт по практике переговоров и обучению руководителей, бизнес-тренер с 2006г

Образование и профессиональный опыт

Опыт работы

- Руководитель, амбассадор практики Стратегия AI.2.0
- Партнёр Aintelliq и Райкин Плаза, Москва
- Автор и ведущий курса Эффективные переговоры 2.0
- Ex.Руководитель корпоративного Университета koleso.ru
- Ex.Руководитель направления в СберУниверситете

Опыт управления в цифрах

100+

командных и страт сессий

1000+

тренингов для руководителей в РФ и Международных компаниях

20 000+

участников стратегических сессий и тренингов

20+

лет в сфере обучения и развития бизнеса

16+

статей и публикаций в СМИ

Специализация

- Старший тренер, эксперт CBSD
- Эксперт курса Эффективные переговоры, СберУниверситет
- Эксперт, ведущий стратегических и командных сессий с 2020г.
- Executive-коуч (MBA) и Член ассоциации русскоязычных коучей с 2024г.
- Магистр Межкультурной коммуникации, Университет Просвещения
- Член приемной комиссии академии Executive коучинга, Москва



Эксперты программы

Анна Белокопытова

Эксперт, бизнес-тренер по международным переговорам и коммуникациям

Образование и профессиональный опыт

Опыт работы

Действующий директор департамента закупок с опытом управления в крупнейших Российских и международных компаниях таких как Север-Авто, Bridgestone и Simplex

Опыт управления в цифрах

50+

млрд. руб
оборот в год

40+

импортных
поставщиков

30 000+

SKU

20+

лет в сфере продаж и закупок
с международными партнерами

13+

лет работы
с экспатами из Токио

8+

лет работы с поставщиками Китая,
Вьетнама, Индии, ОАЭ

Специализация

- Международные деловые переговоры
- Кросс-культурная коммуникация и деловая практика
- Выстраивание долгосрочного сотрудничества
- Сопровождение сотрудничества с зарубежными партнерами
- Управление цепями поставок



Мы помогаем развивать бизнес с разными странами



Китай



Индия



Япония



ОАЭ



Корея



Турция



Что даёт программа?

1

Понимание как устроена деловая среда Японии

2

Навыки сохранения «лица» в конфликтах и сложных переговорах

3

Реальные кейсы из практики с крупнейшими Японскими поставщиками

4

Уверенность и проницательность в общении с партнёрами из Японии

Дорожная карта программы

ЭТАП 1

Установочная сессия

- ✓ Заполнение опросника
- ✓ Адаптация программы



ЭТАП 2

Основная часть

- ✓ 2 полных дня: 4 модуля
- ✓ На основе пожеланий и потребностей участников



ЭТАП 3

Завершение

- ✓ Итоговое тестирование онлайн



На основе реальной практики сотрудничества с более, чем 30 Японскими компаниями



Актуальность курса:

- Международные команды и распределённые функции
- Рост сотрудничества с Азией и Ближним Востоком
- Ошибки коммуникации = финансовые и репутационные потери
- Западные управленческие модели не всегда работают на Востоке

Ключевые особенности Японской культуры:

- Ключевые принципы и особенности Японского менталитета
- Иерархия и статус важны
- Коллективная ответственность
- Сохранение «лица» в сложных переговорах
- Японское мышление (Примеры и отличия: Россия, Китай, Корея, Юго-Восточная Азия, Ближний Восток)

Культура влияет на решения сильнее, чем регламенты!

Содержание каждого модуля

Модуль 1

Япония: обзор культурных особенностей

- Менталитет и отличительные особенности Японской культуры
- Первое впечатление
- Внешний вид имеет значение
- Этикет на переговорах



Модуль 3

Этапы заключения сделок

- Как презентовать японским партнерам
- Как японские компании принимают решение
- Согласования единой позиции японскими партнерами
- Сложные переговоры: как сохранить «лицо»



Модуль 2

Формальное общение с японскими партнерами

- Первая встреча с японскими представителями: правила приветствия и дресс-код
- Формальное общение: специфика и подготовка ко встрече
- Как получать своевременную обратную связь
- Деловая переписка: специфика
- Комплаенс: важно помнить



Модуль 4

Неформальное общение и поддержание коммуникации

- Роль неформального общения в Японской культуре
- Выстраивание коммуникаций. Стил и частота поддержания общения
- Поведение в ресторане: безопасные темы для обсуждения
- Пересечение на совместных мероприятиях
- Темы табу для обсуждения



1 день

|

2 день

Результаты обучения



Умение выстраивать **долгосрочное взаимовыгодное партнерство**, зная разницу культурной и межличностной коммуникации с представителями Японии



Повышение компетенции по знанию специфики ведения бизнеса с фокусом на международные отношения



Умение договариваться в конфликтных ситуациях и находить взаимовыгодное решение



Знания о том, как **получить выгодные условия** и выйти на **новый уровень** сотрудничества с Японскими партнерами



В итоге: стать «своим» и выйти на новый уровень взаимоотношений с партнерами из Японии

На основе реальной практики сотрудничества с более, чем 30 Японскими компаниями