

Організація проведення  
комерційних переговорів з  
іноземними партнерами Японії

Худенко Ліза  
21 група

# План

Вступ

Підготовка до співпраці - збір інформації, формування команди.

Процес взаємодії - довіра, гнучкість, повага до традицій.

Завершення домовленостей - досягнення згоди, дотримання протоколу.

Висновок

Література

---



# Вступ



У сучасному бізнес-середовищі ефективні міжнародні зв'язки є ключем до успіху. Японія - є одним із провідних економічних центрів світу, відомий високими стандартами ведення бізнесу та особливим підходом до переговорів. Співпраця з японськими партнерами вимагає знання бізнес-етикету, культурних особливостей також специфіки прийняття рішень. Грамотно організовані переговори сприяють довготривалому партнерству та взаємовигідним контрактам.

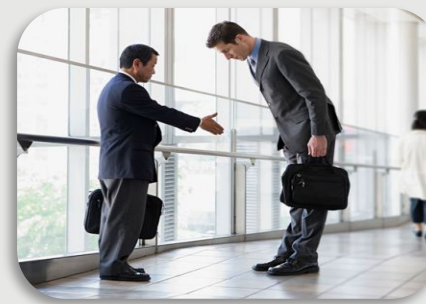
# Культурні особливості ведення переговорів в Японії

## Концепція «ва»

Концепція «ва» (гармонія) є основою японської культури та впливає на всі аспекти життя, включно з бізнесом. Японці прагнуть уникати конфліктів та підтримувати гармонійні відносини. Тому, під час переговорів, важливо виявляти повагу та уникати агресивних стратегій.

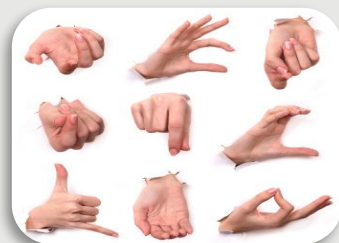
## Ієрархія та статус

Ієрархія та статус відіграють важливу роль у японському суспільстві. Рішення часто приймаються на основі статусу та досвіду, а не лише на основі обґрунтованих аргументів. Важливо виявляти повагу до старших за віком та посадою членів команди.



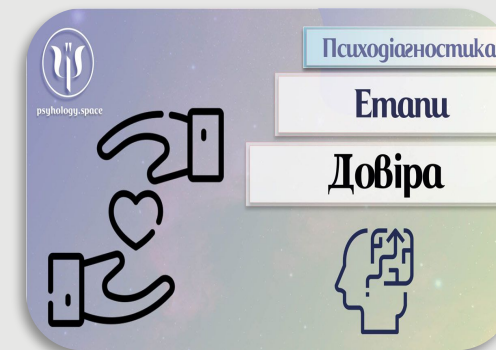
## Невербальна комунікація

Японці надають великого значення невербальній комунікації: міміці, жестам, дистанції. Важливо вміти "читати між рядків" та звертати увагу на деталі, які можуть не висловлюватися прямо. Уникнення прямого "ні" та використання непрямих відповідей також є типовим.



## Особисті відносини

Значення особистих відносин (Kankei) у довгостроковому партнерстві є надзвичайно важливим. Побудова довіри та дружніх стосунків є запорукою успішної співпраці.



# Підготовка до переговорів: Збір інформації

## Дослідження компанії-партнера

1

Ретельне дослідження компанії-партнера: історія, структура, філософія, поточні проекти. Це допоможе краще зрозуміти їхні цінності та потреби.

## Аналіз ринку Японії

2

Особливості споживчих переваг, конкурентне середовище, регуляторні вимоги. Це дозволить адаптувати пропозицію до місцевих умов.

## Формулювання цілей

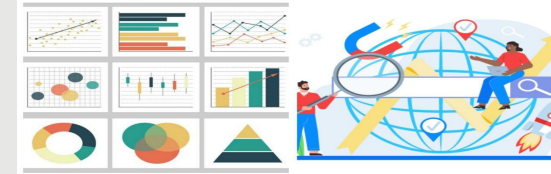
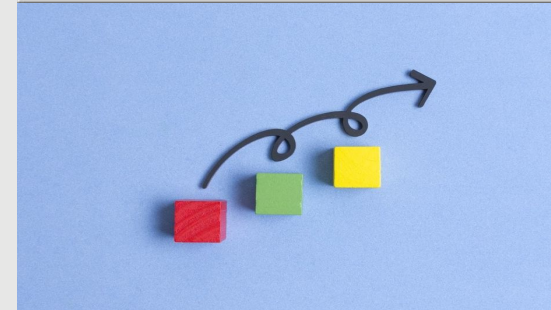
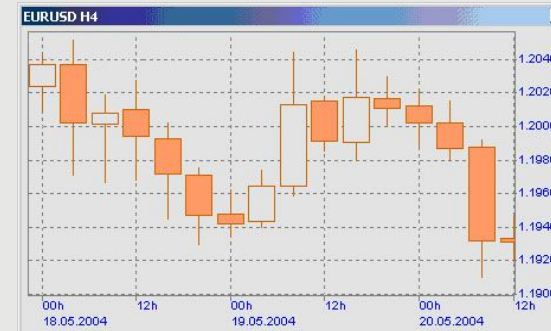
3

Формулювання чітких цілей та визначення пріоритетів: що потрібно вигідної співпраці, які умови є неприйнятними. Це забезпечить чітке бачення процесу переговорів.

## Підготовка матеріалів

4

Підготовка презентаційних матеріалів: переклад японською мовою, візуалізація даних, урахування культурних нюансів. Це продемонструє вашу повагу та зацікавленість.



# Формування команди переговорників: Компетентність та культурна чутливість



## Компетентність

Вибір команди з належним досвідом у переговорах для професійного підходу.



## Перекладач

Залучення професіонала з навичками у бізнесі та знанням технічної термінології.



## Культурна обізнаність

Залучення спеціаліста з японської культури для запобігання помилкам.

# Етикет і його значення у створенні першого враження

1

## Дрес-код

Стриманий діловий костюм (темні кольори, аксесуари) який підкреслює професіоналізм та повагу до ділових партнерів.



2

## Пунктуальність

Прибуття вчасно або трохи раніше, оскільки запізнення неприпустиме.



3

## Візитки та подарунки

Вручення візиток і подарунків обома руками як знак уваги та поваги.



# Проведення переговорів: Побудова довіри та взаєморозуміння



## Початок зустрічі

Обмін візитками, представлення членів команди, невеликий обмін люб'язностями. Це створює дружню атмосферу.



## Презентація

Чітка, структурована, з акцентом на вигодах для японської сторони. Важливо показати, як співпраця буде вигідною для них.



## Слухання

Уважне спостереження та розуміння позиції партнера. Японці цінують вміння слухати та поважати чужу думку.



## Питання

Формулювання доступних тем для отримання додаткової інформації. Це показує вашу зацікавленість та бажання зрозуміти партнера.

# Переговори про ціну та умови: Гнучкість та взаємні поступки

**1. Ціноутворення** з урахуванням японського ринку та гнучкості в обговоренні.



**4. Інтелектуальна власність** - захист прав інтелектуальної власності. Японці серйозно ставляться до захисту інтелектуальної власності.

**2. Умови оплати** - розгляд акредитивів, поетапної оплати та гнучких умов для успішної угоди.



**3. Гарантії** - чітке визначення прав та обов'язків сторін. Японці цінують прозорість та чіткість у відносинах.

# Завершення переговорів: Досягнення згоди та фіксація домовленостей



1

## Підсумок

Узгодження домовленостей і узгодження наступних кроків для спільного розуміння.

2

## Протокол про наміри

Фіксація основних умов співпраці. Це підтверджує серйозність намірів обох сторін.

3

## Підписання контракту

Урочисте підписання, обмін привітаннями й подарунками як знак поваги.

Юридичний супровід: залучення юристів для перевірки та узгодження контракту.

# Висновок

Успішні переговори з японськими партнерами вимагають ретельної підготовки, дотримання культурних особливостей та побудови довгострокових відносин. Поважний підхід і усвідомлення їхніх традицій допоможуть заснувати міцні партнерські зв'язки та досягти бажаних результатів.

Література

Інтернет-ресурси

<https://www.ukrinform.ua/rubric-society>

<https://disted.edu.vn.ua/courses/learn>

<https://osvita.ua/vnz/reports/culture>



Дякую за увагу!

