



Relaciones profesionales-empresariales en Japón

Más allá de
los protocolos

Miércoles, 30 de enero de 2019

Presentación

Japón es la tercera economía del mundo y una de las primeras en poder adquisitivo, seguridad, innovación, tradiciones e influencia en la región asiática. Por ello, **estar capacitado para establecer y mantener relaciones profesionales en este país debe ser un objetivo para todo profesional y empresa internacionales**, sin importar su tamaño o actividad.

El pensamiento japonés en los negocios abarca mucho más que los estereotipos o los protocolos como el inclinarse para saludar o el intercambio de tarjetas denominado "*meishi*". Además, memorizar lo que se debe o no se debe hacer produce una sensación de seguridad falsa, pues desaparece cuando se está en Japón. En ese momento crucial, se es consciente de que lo aprendido de memoria no ayuda a comprender lo que está ocurriendo. **Conocer el protocolo japonés de los negocios es interesante y necesario pero no es suficiente.** Entender lo que los japoneses consideran correcto en los negocios, es decir, confianza, no se limita al conocimiento de la cultura, la economía, la política y el protocolo, sino que **requiere un entendimiento de los factores culturales que trascienden las meras cortesías.** Se precisa conocer las razones que subyacen los protocolos, lo que se debe hacer y decir o no para evitar ofensas y romper relaciones, **así como los cambios que se están produciendo en Japón** y que han dejado obsoletos muchos de los estereotipos, aunque no todos.

En este seminario se explicarán los aspectos esenciales del pensamiento japonés en los negocios así como las razones de los mismos y se mostrarán los malentendidos más frecuentes que impiden el buen fin de las relaciones profesionales y empresariales.

El seminario se dirige a postgraduados, directivos, profesionales y empresarios del ámbito internacional

Programa

- Procedencia del pensamiento japonés en los negocios.
- Principales valores culturales japoneses en las relaciones profesionales y empresariales.
- Malentendidos habituales producidos por malinterpretar acciones y palabras.
- Aspectos esenciales de las relaciones empresariales y profesionales con japoneses.
- Elementos clave a tener en cuenta.

Ponente

Gloria García, Ph.D.

Director del Centro Internacional de Asia. Asesor en relaciones con Japón y Asia.

Doctor en Economía- Negocios Asiáticos y Distinción Honorífica por "Cultura y Pensamiento Japonés en la Negociación de Negocios Internacionales", U.Tokyo e ICADE.

Información e inscripciones

Calendario y horario

Miércoles, 30 de enero de 2019
De 17:00 a 21:00 h.

Matrícula*

Precio general: 200 euros
Economistas colegiados: 120 euros

*Las matrículas que se abonen con 10 días de antelación al comienzo del curso tendrán un 10% de descuento.
La Escuela de Economía se reserva el derecho de anular el curso si no se llega a un número mínimo de alumnos.

Modalidad de inscripción

Este curso se ofrece como presencial y en directo online a través del campus virtual

Formas de pago

- Transferencia bancaria:
Colegio de Economistas de Madrid
ES22 2038 0603 21 6005369140
- Tarjeta de crédito

Lugar de celebración e inscripción

Escuela de Economía
c/ Flora, 1 - 28013 Madrid
Telf: 91 559 46 02
escuela@cemad.es

www.cemad.es

