



Información Técnica

Curso "Cultura de Negocios"



Cruzando
el Pacífico
跨越太平洋

合
系
文
化

CULTURA DE NEGOCIOS

Es un curso elaborado por la Corporación Cruzando el Pacífico, que se enmarca dentro del objetivo de apoyar el conocimiento del idioma mandarín y la milenaria cultura china para contribuir en el proceso de aprendizaje y generar oportunidades.



[Nombre del curso] Cultura de Negocios: ¿Cómo hacer negocios con China? **[Modalidad]** E-Learning

[Objetivo] Entregar los elementos fundamentales de la cultura de China que es necesaria conocer al momento de hacer negocios, para apoyar de forma positiva los procesos de negociación que tenga el o la estudiante con su contraparte china.

[Estructura] El curso está dividido en cinco capítulos que presentan diferentes aspectos importantes de la cultura china de negocios, como son las relaciones interpersonales, el respeto a la armonía, la jerarquía y el intermediario, la estrategia china para los negocios y entrega algunas claves para la comunicación efectiva con la cultura china.

En cada capítulo, una anfitriona presenta la información más relevante sobre las características de la cultura china, apoyada por textos y gráficas.

Al final de cada capítulo se incorporan videos con comentarios de expertos relacionados con China, que complementan o refuerzan los contenidos estudiados a partir de sus propios conocimientos y experiencias. Los invitados pertenecen al área académica, pública y privada de Chile y América Latina, quienes voluntariamente han querido formar parte de este curso.

Una biblioteca podrá guiar al estudiante que quiera seguir indagando sobre China hacia importantes y relevantes centros de estudios que cuentan con publicaciones periódicas de América Latina.

[Evaluación] La evaluación final consta de un examen de selección múltiple que contempla preguntas de todos los capítulos. Las preguntas que le aparecen al usuario son una selección aleatoria de 12 preguntas tomadas de un banco de ítems que consta de más de 100 preguntas.

Los contenidos del curso individualizado son propiedad de la Corporación Cruzando el Pacífico, pudiendo ésta modificarlos, complementarlos, enmendarlos, cederlos, disponer de ellos, o impartirlos a quien o quienes estime conveniente, en la forma que estime adecuada.

¿POR QUÉ ESTUDIAR LA CULTURA DE NEGOCIOS?

1. La posición económica y comercial que tiene China hoy en el mundo nos obliga a mirar hacia allá.
2. La cultura oriental, y en específico la china, utiliza parámetros muy diferentes a los occidentales a la hora de relacionarse para hacer negocios.
3. Si se quieren lograr mejores negocios, se debe conocer cómo piensa la contraparte china.
4. Los chinos están haciendo el esfuerzo de entender cómo funciona la cultura de negocios occidental. Para que efectivamente fluya la comunicación, ese esfuerzo debe ser mutuo.
5. China ha logrado ser primer socio comercial de varios países de América Latina. Si hemos llegado a ese punto con lo poco que sabemos sobre China y trabajando a nivel de materias primas, hay mucho por avanzar. La única forma de realizar el siguiente paso es conocer más sobre China.
6. Conocer las estrategias usadas en oriente para los negocios, permitirá que su contraparte china comprenda mejor lo que usted quiera lograr, y al mismo tiempo le permitirá a usted saber qué es lo que ellos buscan en la negociación.
7. Saber cómo lograr armonía y buenas relaciones interpersonales lo pondrá en ventaja frente a su competencia al momento de negociar con chinos.
8. Al lograr usted una buena relación con su contraparte china, está en construcción no solo el negocio que usted tiene hoy en mente, sino una relación personal que le permitirá abrir negocios en el futuro.

Acceso al Campus Virtual

- » Se cuenta con una plataforma o campus virtual, desde donde los estudiantes tendrán acceso al curso las veces que deseen por el período que la licencia está vigente.
- » Cada participante recibirá las claves de acceso que le permitirán navegar por el curso.
- » Acceso a la plataforma 24/7 en **www.cruzandoelpacifico.org/campus**. Al ingresar, el o la estudiante debe elegir el programa por el que participa, e ingresar con su usuario y clave.
- » Una vez que el o la estudiante ha ingresado al curso aparecerá la introducción al mismo, con información general de China y su cultura.
- » El curso consta de 6 unidades. El o la estudiante deberá navegar el curso desde el principio de los contenidos hasta el último contenido de la misma unidad. Existen ejercicios dentro de la unidad y al final de la misma. Se tendrá que realizar los ejercicios correspondientes a la unidad.
- » Luego de haber recorrido el curso, el o la estudiante estará en condiciones de realizar la evaluación final. Esta la encontrará en el ícono "Evaluación" que está al lado derecho del ícono "ir al curso" el cual pinchó para recorrer el curso.
- » Los participantes tendrán, en toda la navegación del curso, la posibilidad de acceder a la estructura del mismo a través del botón "Mapa", que se encuentra en el costado superior izquierdo de la pantalla.

Mapa de Contenidos



Introducción

- » Historia de las relaciones bilaterales Chile-China.
- » Video Introductorio, con mensajes de expertos.

UNIDAD I

La importancia de
las relaciones
personales

Introducción.
Relaciones interpersonales.
Concepto y origen de Guānxi.
Cómo generar Guānxi.
Cómo cuidar el Guānxi.
Concepto y origen del Xìnyòng.
Cómo generar y cuidar el Xìnyòng.
El tiempo en la generación del Guānxi y el Xìnyòng.
Video con expertos.

UNIDAD II

Armonía interpersonal
en la cultura de
negocios

Introducción.
Concepto y diferencia de Miànzi y Liǎn.
Orígenes del Concepto.
Miànzi y Liǎn en los negocios.
Perder "rostro".
Video con expertos.

UNIDAD III

Respeto a la jerarquía
y el intermediario

Introducción: Importancia de la jerarquía en la
sociedad china.
El intermediario (Zhongjiànrén).
Video con expertos.

•
UNIDAD IV

Estrategia China
para lo negocios

Introducción.
El Arte de la Guerra, Sūn Zǐ.
Los 36 Estratagemas.
Video con expertos.

•
UNIDAD V

Claves para la
comunicación en
la cultura de negocios

Diferencias culturales.
Sobre los enfoques del proceso de negociación.
Etiqueta de negocios.
Video con expertos.

Evaluación Final

Créditos
