



OŚRODEK SZKOLEŃ  
I INFORMACJI

"EFFECT" JOANNA  
JAROSZ-OPOLKA

★★★★☆ 4,4 / 5

554 oceny

## Biznes w Chinach – jak prowadzić interesy z Chińczykami?

Numer usługi 2025/05/27/7829/2772980

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 12.12.2025 do 12.12.2025

1 094,70 PLN brutto

890,00 PLN netto

136,84 PLN brutto/h

111,25 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

### Grupa docelowa usługi

SZKOLENIE BIZNES W CHINACH ADRESOWANE JEST DO:

- pracodawców, właścicieli firm
- importerów, eksporterów, którzy prowadzą lub zamierzają rozpocząć działalność biznesową z Chińczykami i chcą wystrzec się pułapek i błędów
- inwestorów, którzy zamierzają ulokować produkcję towarów w Chinach
- pracowników firm z kapitałem chińskim, którzy chcą poznać różnice kulturowe, pokonać bariery komunikacyjne i uniknąć nieporozumień w kontaktach biznesowych
- osób uczestniczących w procesach negocjacyjnych z Chińczykami

### Minimalna liczba uczestników

10

### Maksymalna liczba uczestników

20

### Data zakończenia rekrutacji

11-12-2025

### Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

### Liczba godzin usługi

8

### Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do pracy na styku kultur, w relacjach z Chińczykami

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                    | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Metoda walidacji                                      |
|---------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Uczestnik omawia zagadnienia związane z prowadzeniem rozmów biznesowych z Chińczykami | <ul style="list-style-type: none"><li>- omawia jak pokonać bariery komunikacyjne</li><li>- omawia jak unikać nieporozumień w kontaktach i negocjacjach biznesowych</li><li>- omawia zasady chińskiej etykiety biznesowej</li><li>- omawia jak budować relacje z chińskimi przedsiębiorcami</li></ul> | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Uczestnik omawia zagadnienia związane z pracą nad brandingiem                         | <ul style="list-style-type: none"><li>- omawia sposoby używania chińskich platform do sprzedaży</li><li>- omawia jak wykorzystać TikToka (Douyin)</li><li>- omawia jak reklamować się na rynku chińskim</li></ul>                                                                                    | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

# Program

Szkolenie jest skierowane do osób, które prowadzą lub zamierzają rozpocząć działalność biznesową z Chińczykami

Usługa online w czasie rzeczywistym, realizowana w ramach 1 grupy szkoleniowej, w trakcie ćwiczeń podział na grupy 3,5,7-osobowe w zależności od ilości uczestników.

Uczestnik powinien posiadać komputer lub inne urządzenie z dostępem do internetu, wyposażony w kamerę, głośnik i mikrofon.

1 godzina szkolenia = 45 minut

Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi i trwają 15 minut.

<https://effect.edu.pl/szkolenia-rozwoj-osobisty/biznes-w-chinach-chiny-biznes?date=73540>

### **Różnice kulturowe we współpracy z Chińczykami – najważniejsze kompetencje w pracy na styku kultur, w relacjach z Chińczykami**

- Polacy i Chińczycy – jesteśmy tacy sami, lecz tak pięknie się różnimy
- „5000 lat historii” – dlaczego usłyszysz to hasło tysiące razy będąc w Chinach?
- „Ekspansja na rynek chiński” to największy oksymoron jaki może pojawić się w Twojej strategii biznesowej
- Przemysław Szczupakowski zostaje Sen Peisongiem i w końcu daje się zapamiętać chińskim kontrahentom, czyli parę słów o tym dlaczego bez chińskiego imienia NIKT Cię nie zapamięta.
- Stosunek do czasu i wyników. Chińska nielinerarność czasu kluczem do zrozumienia chińskiego podejścia do biznesu.
- „Wnuczek naprawdę jest wybitnym pianistą?” – parę słów o tym, dlaczego „twarz” można nie tylko stracić, ale też i ją komuś dać aby dopiąć lukratywną współpracę.
- „Pangu stworzył wszechświat, wiedzieliście Państwo o tym?” – chiński sinocentryzm i umiłowanie do rozwiniętych czerwonych dywanów – im wcześniej je poznasz, tym szybciej odkorkujesz swój lejek sprzedażowy.
- Biznes i komunikacja w kulturach wysokiego i niskiego kontekstu. Wybór najlepszego kanału komunikacyjnego.
- Emocje głęboko w sercu, czy na końcu języka i w oczach?
- Brak klarowności komunikacji – obiecywanie rzeczy, które są nierealne, niemożliwe / brak rozeznania problemu, dopóki polska strona sama nie odkryje, że coś nie zostało spełnione – kultura zamiatania pod dywan
- W jaki sposób prowadzić rozmowę z Chińczykami / na co zwracać uwagę, by osiągnąć zamierzony cel (uzyskać informacje, wsparcie, rozwiązać problem)?
- Jak komunikować że jesteśmy z czegoś niezadowoleni i jak wyegzekwować to co chcemy?
- Jak Chińczycy postrzegają współpracę z kobietami, jak wiek i pozycja kobiety wpływa na kontakty biznesowe?
- Hierarchiczność – jak ważna jest u nich i jak przekłada się na ich spojrzenie na kulturę zachodnią?
- Tajwan, Chiny, Hongkong – różnice, podobieństwa, punkty niewralgiczne.

**Ćwiczenie:** Analiza przykładowego zapytania ofertowego

### **Wyjazd na targi w praktyce**

- Logistyka wyjazdu na targi – wiza, transport, zakwaterowanie, przemieszczanie się na miejscu, dojazdy na hale targowe, aplikacje, płatności. Polskie krówki i bursztyn są potężniejsze niż Ci się wydaje, a album lasów polskich lepiej zostaw u siebie w domu na półce, wyjeżdżając na targi do Kantonu.
- Savoir-vivre rozmów z chińskimi praktykami na targach – wizytówki, prezenty, symulacja rozmowy przy stoisku – jako wystawca / jako uczestnik. Pięć słów na krzyż po chińsku będzie Twoją kartą przetargową do kontraktu wartego pięć milionów euro, o ile się ich nauczysz.
- Savoir-vivre rozmów z chińskimi praktykami po targach – kolacje biznesowe, etykieta alkoholowa, karaoke, tematy tabu. Jak zbłaźnić się pytając chińskiego kontrahenta: „co tam Panie słyszać w polityce?” – lista tematów, których NIE poruszać na kolacji z chińskim kontrahentem.

### **Marketing w Chinach**

- Lokalizacja produktu na rynek chiński – branding, lokalizacja nazwy, ramy prawne.
- Przegląd platform social-media. Gdzie warto się reklamować? Jak nie przepalić budżetu inwestując w reklamę w Chinach? Dlaczego wiedza na temat chińskich platform jest kluczowa?
  - – Baidu a Google
  - – WeChat
  - – Douyin a TikTok
  - – BiliBili a YouTube
  - – Xiaohongshu a Instagram/Pinterest
  - – Weibo
  - – Youku
  - – Kuaishou
  - – HeyBox
- Dlaczego VPN nie zawsze jest panaceum na problemy nawigacyjne chińskiego internetu?
- „Znając siebie i znając wroga, żadna bitwa to nie trwoga” – Sztuka Wojny Sunzi jako vademecum każdego szanującego siebie marketera
- Budżetowanie Meta ads, Google ads i LinkedIn ads na promocję w Chinach, czyli jak przepalić tysiące złotych na działania performance marketingu?

- Siła sprzedażowa TikToka (Douyin) w Chinach.
- „Kijanka kijanka gryźć воск” – czyli dlaczego Coca-Cola zrobiła na chińskim rynku rebranding i stała się popularniejsza od herbaty jaśminowej, a „panienka z Łódzkiego” to anty-wzór lokalizacji produktu na rynek chiński.
- „One app to rule them all” – dlaczego bez WeChata NIE zrobisz biznesu w Chinach i dlaczego bez Wechatowego insidera nie będziesz w stanie nawet się na tę aplikację zarejestrować?
- Mała czerwona książeczka to nie jest zbiór cytatów Wielkiego Sternika, a aplikacja zrzeszająca 130 milionów użytkowników, głównie młodych kobiet spragnionych luksusowych europejskich towarów.
- Przykłady gaf PR-owych, które odbiły się czkawką największym europejskim firmom
- Przykłady największych sukcesów europejskich firm na rynku chińskim.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

| Przedmiot / temat zajęć                        | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 8</b> Biznes w Chinach-część I- wykład  | Trener Effectu | 12-12-2025            | 08:00               | 10:00               | 02:00         |
| <b>2 z 8</b> Biznes w Chinach-przerwa          | Trener Effectu | 12-12-2025            | 10:00               | 10:15               | 00:15         |
| <b>3 z 8</b> Biznes w Chinach-część II- wykład | Trener Effectu | 12-12-2025            | 10:15               | 11:45               | 01:30         |
| <b>4 z 8</b> Biznes w Chinach-przerwa          | Trener Effectu | 12-12-2025            | 11:45               | 12:00               | 00:15         |
| <b>5 z 8</b> Biznes w Chinach-część III-wykład | Trener Effectu | 12-12-2025            | 12:00               | 13:30               | 01:30         |
| <b>6 z 8</b> Biznes w Chinach-przerwa          | Trener Effectu | 12-12-2025            | 13:30               | 13:45               | 00:15         |
| <b>7 z 8</b> Biznes w Chinach-część IV-wykład  | Trener Effectu | 12-12-2025            | 13:45               | 14:45               | 01:00         |
| <b>8 z 8</b> Biznes w Chinach-WALIDACJA-test   | -              | 12-12-2025            | 14:45               | 15:00               | 00:15         |

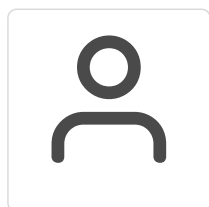
## Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 094,70 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 890,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 136,84 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 111,25 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Trener Effectu

Sinolog, tłumacz języka chińskiego, ekspert rynku chińskiego.

Prowadzi firmę specjalizującą się w outsourcingu marketingu i sprzedaży na rynki azjatyckie. Jego misją jest upraszczanie nawiązywania i prowadzenia biznesu ze wschodnioazjatyckimi partnerami.

Wspiera firmy we wprowadzaniu produktów i rozwoju biznesu na rynku chińskim. Podpowiada jak skutecznie i szybko znaleźć partnera B2B w Chinach.

Specjalizuję się w zwiększaniu sprzedaży, tworząc treści (audio, video, pisemne) po chińsku na Bilibili, Douyin, HeyBox i innych chińskich platformach.

Autor bardzo praktycznych szkoleń z zakresu chińskiej kultury biznesu i etykiety biznesowej.

Podczas szkoleń stawia na aktywną interakcję, studia przypadków i symulacje, aby łatwiej pomóc polskim firmom zbudować trwałe relacje z chińskimi partnerami biznesowymi.

Z wyróżnieniem ukończył studia azjatyckie na Uniwersytecie Jagiellońskim w Krakowie, był także stypendystą rządu chińskiego na Shanghai International Studies University. Aktualnie wykładowca na Uniwersytecie Jagiellońskim, wiedzę dzielił się również na Uczelni Łazarskiego oraz Uniwersytecie Śląskim.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały - Pliki dokumentów przygotowanych w formacie PDF

### Informacje dodatkowe

Podana liczba godzin usługi dotyczy godzin lekcyjnych.

**Cena szkolenia obejmuje:** udział w szkoleniu z ćwiczeniami, materiały szkoleniowe w wersji pdf, elektroniczny certyfikat o podwyższeniu kwalifikacji zawodowych.

Organizujemy **szkolenia zamknięte**, prowadzone przez ekspertów, praktyków w danej branży. Koncentrujemy się na potrzebach dobrze zdefiniowanych. Dostarczamy rozwiązania dostosowane zarówno do oczekiwań Uczestników, ich sposobu pracy, jak i specyfiki Firmy, jej kultury organizacyjnej oraz wyznaczonych celów. Skorzystaj z naszego Katalogu autorskich programów albo wspólnie wypracujmy nową **ofertę szkoleniową** uwzględniającą rzeczywiste potrzeby Twojej firmy.

Zapytaj o szkolenie zamknięte.

## Warunki techniczne

Usługa online w czasie rzeczywistym na platformie ZOOM

Logowanie przez kliknięcie w link, który uczestnik otrzymuje drogą mailową, przed rozpoczęciem usługi (aktywny w godzinach 8.00-16.00 w dniu szkolenia)

**Wymagania techniczne:** komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu z prędkością łącza od 512 KB/sek., kamera, mikrofon-wbudowane lub wejście USB, słuchawki (opcjonalnie)

**Wymagania sprzętowe** - system operacyjny Windows 8/10/11, macOS, Linux, Chrome OS. Przeglądarka - Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera

- Proste, intuicyjne uruchamianie szkolenia na urządzeniach.
- Po rejestracji na szkolenie wszystkie kwestie techniczne będą Państwu przesłane drogą mailową.

## Kontakt



**Joanna Kuś**

**E-mail** effect@effect.edu.pl

**Telefon** (+48) 32 3355 150