 [Traduzido do Inglês para o Português - www.onlinedoctranslator.com](https://www.onlinedoctranslator.com/pt/?utm_source=onlinedoctranslator&utm_medium=doc&utm_campaign=attribution)

**Programa de Treinamento de Pessoal 2023: Explorando o Mercado Chinês**

**Aberto a aplicativos**

Atualmente, a China não é apenas a “fábrica do mundo”, mas também um vasto mercado que todas as empresas ao redor do mundo se esforçam para explorar. Numerosas empresas em todo o mundo estão buscando trazer seus produtos para o mercado chinês na esperança de estimular o desenvolvimento das indústrias relacionadas em seus países. A Base de Treinamento em Inovação do Centro de Promoção do Desenvolvimento Global planeja iniciar um programa de treinamento com o tema “Explorando o Mercado Chinês”, visando fortalecer a troca de experiências e o compartilhamento de oportunidades de desenvolvimento com empresas dos países do Grupo de Amigos do Desenvolvimento Global Iniciativa. Espera-se que este programa ajude a promover talentos inovadores com uma sólida compreensão da China e a capacidade de explorar o mercado chinês.

1. **Organizado por:**

Centro de Inovação PartNIR do BRICS (BPIC)

 Base de Treinamento em Inovação do Centro de Promoção do Desenvolvimento Global

1. **Coorganizado por:**

Gabinete de Relações Exteriores do Governo Popular da Província de Fujian

Gabinete de Relações Exteriores do Governo Popular Municipal de Xiamen

1. **Gerenciado por:**

Xiamen Weitou Business Technology Co., Ltd.

Xiamen Information Group Co., Ltd.

1. **Detalhes do Treinamento**

**(I) Estagiários potenciais**

1. Funcionários ou administradores de comércio para cooperação econômica e comercial com a China de vários países

2. Executivos corporativos de vários países que buscam cooperação com a China em investimentos e comércio

3. Administradores de câmaras de comércio e parques sci-tech de vários países

**(II) Meios de Treinamento**

Serão admitidos 100 formandos numa sala de reuniões Zoom, sendo que todos os restantes formandos poderão assistir à formação online através de videoconferência.

**(III) Idioma do Treinamento**

O treinamento será realizado em chinês com tradução simultânea para o inglês.

**(IV) Cursos de Treinamento e Cronograma**

O programa de treinamento é composto por quatro módulos:

1. O estado atual e o futuro do mercado chinês

* o potencial, características e tendências do mercado consumidor chinês;
* políticas existentes e futuras do governo chinês em relação ao investimento estrangeiro no mercado de bens de consumo;
* principais bens de consumo importados pela China, análise de consumo e tendências do mercado de bens de consumo importados;
* sugestões para empresas estrangeiras que buscam entrar no mercado chinês de bens de consumo

2. Questões legais a serem observadas antes de entrar no mercado chinês

* informações práticas, incluindo o potencial de mercado e o ambiente geral de negócios na China, a estrutura da antiga e atual Lei de Investimento Estrangeiro da China, preocupações comuns e reações sociais e o papel do governo;
* importantes leis e regulamentos chineses, como a Lei das Sociedades, a Lei das Sociedades Empresariais, a Lei de Proteção dos Direitos do Consumidor/Lei de Qualidade do Produto, a Lei de Segurança de Dados, a Lei de Proteção de Informações Pessoais, etc.;
* questões a serem observadas antes de entrar no mercado chinês, como arrendamento de locais, incentivos fiscais e políticas de introdução de investimentos e procedimentos de registro de certas zonas de livre comércio e parques industriais;
* análise de caso típico de termos contratuais importantes

3.Estratégias práticas para explorar o mercado chinês

* as características ecológicas, geográficas e demográficas do mercado chinês;
* dicas sobre como encontrar parceiros locais adequados e determinar a “primeira parada” adequada, cluster industrial e estratégia de formação de equipe para entrar no mercado chinês;
* dicas sobre como encontrar um equilíbrio entre a cultura chinesa e as práticas de negócios internacionais no desenvolvimento de uma estratégia de localização bem-sucedida

4. E-commerce e Marketing Digital na China

* o desenvolvimento do comércio eletrônico na China e as características distintas dos modelos de negócios B2B, B2C e C2C,
* o quadro regulamentar e as políticas que regem as plataformas de venda online e as estratégias de marketing para o comércio eletrónico;
* as práticas de marketing digital, como transmissão ao vivo e marketing de influenciadores (com estudos de caso relevantes), as aplicações e regulamentações sobre pagamento móvel (com estudos de caso relevantes) e riscos associados ao pagamento móvel e medidas preventivas;
* novos modelos e tendências em vendas de bens de consumo, etc.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Não.** | **Curso** | **Conferencista** | **Duração** | **Tempo** |
| 1 | Cerimônia de abertura;Oração do Líder | Líder do Office of Xiamen Leading Group para BPIC | 3h | 20 de abrilQuinta-feira19h30~22h30 |
| Discurso de Abertura: O Presente e o Futuro do Mercado de Consumo da China | ZHANG Mengxia |
| Discussão on-line |
| 2 | Discurso principal: Questões legais a serem observadas antes de entrar no mercado chinês | CHEN Fengxia | 3h | 27 de abrilQuinta-feira19h30~22h30 |
| Discussão on-line |
| 3 | Discurso principal: Estratégias práticas para explorar o mercado chinês | HUO Jianming | 3h | 4 de maioQuinta-feira19h30~22h30 |
| Discussão on-line |
| 4 | Discurso principal: E-commerce e Marketing Digital na China | WANG Zhen | 3h | 11 de maioQuinta-feira19h30~22h30 |
| Discussão on-line |

Nota: Os planos do curso estão sujeitos a alterações e serão finalizados no anúncio pré-curso.

**(V) Como Participar**

1. Entre no estúdio de transmissão ao vivo do Zoom para participar: Preencha o formulário de inscrição (consulte o Anexo 1) e nomeie-o como “Inscrição para o Programa de Treinamento para Exploração do Mercado Chinês + Seu Nome Pessoal”. Os trainees que entrarem no estúdio de transmissão ao vivo do Zoom terão a oportunidade de se comunicar diretamente com os especialistas e fazer perguntas sobre os problemas encontrados no acesso ao mercado chinês. Os formulários de inscrição preenchidos devem ser recolhidos e enviados para o seguinte endereço de e-mail:personaltraining@bricspic.orgpelas embaixadas, consulados ou representações comerciais.

(1) Data de encerramento das inscrições: 10 de abril de 2023

(2) Informações: Srta. Lin, 0592-5888621

2. Clique no link da transmissão ao vivo para participar: Acompanhe os comunicados do evento no site oficial do BPIC (<https://www.bricspic.org/Pages/Home/Index.aspx>) ou clique no seguinte link:<https://www.yunxianchang.com/pc/serviceCase/697>para assistir ao vídeo ao vivo diretamente. Um replay também será fornecido neste link.

**(VI) Como Estabelecer Contato**

1. Faça o download do mensageiro instantâneo WeChat (consulte o Anexo 2) com antecedência usando um número de celular do seu país de origem, conclua o registro e faça o login.
2. Por favor, digitalize o código QR abaixo para entrar em um grupo WeChat para fins de comunicação.
3. Siga os anúncios no grupo WeChat para obter informações sobre treinamento e informações de contato de serviço.

**(VII) Certificado de Treinamento**

Os trainees inscritos receberão um certificado de conclusão após a conclusão do curso de treinamento.

1. **Introdução aos palestrantes**

ZHANG Mengxia

O Dr. ZHANG é professor e supervisor de doutorado na University of International Business and Economics. Ela também atua como professora visitante e supervisora ​​de doutorado em renomadas universidades na França e no Canadá. Dr. ZHANG é o fundador da China Postdoctoral Mobile Station for Luxury Consumer Behavior Studies e atua como supervisor de pós-doutorado. Ela é pesquisadora da UIBE Luxury China, vice-diretora do Comitê de Marcas da Associação de Marketing da China e membro especialista do Comitê de Marcas da China Management Science Society. O Dr. ZHANG também é pesquisador do CERAG UMR CNRS 5820 da Academia Francesa de Ciências e membro especialista do Comitê de Marcas do China City News. Seus principais interesses de pesquisa são o comportamento do consumidor de moda e luxo, gestão estratégica de marcas, etc.

CHEN Fengxia

A Sra. CHEN é graduada pela Universidade de Sichuan e pela Faculdade de Direito da Universidade de Saint Louis (Estados Unidos). Ela foi professora em universidades e agora é sócia da Beijing Docvit Law Firm. Ela é licenciada para exercer a advocacia na China e no estado de Nova York, EUA. Ela é uma tradutora de inglês de nível II da CATTI e foi incluída no pool de profissionais jurídicos estrangeiros da Associação de Advogados de Pequim, no pool de profissionais jurídicos "Belt and Road" do distrito de Chaoyang e no pool de profissionais jurídicos para a construção de "Duas zonas". da Associação de Advogados do Distrito de Chaoyang. Suas principais áreas de atuação incluem governança corporativa, legal e compliance, investimento estrangeiro, comércio internacional e proteção de propriedade intelectual, bem como resolução de disputas. Publicou cerca de 30 artigos.

HUO Jianming

O Sr. HUO é um Engenheiro de Negócios Internacionais, professor adjunto da Xiamen University of Technology, vice-presidente da Foshan Foreign Languages ​​Society, supervisor da Foshan Digital Trade Industry Promotion Association, fundador da comunidade "Foreign Trade Home", fundador da "Home -Decor Unicorn" e co-fundadora da "Cross-border Steward" (uma plataforma de aliança de comércio eletrônico transfronteiriça). Com ampla experiência em gerenciamento em empresas da Fortune 500 e empresas estatais/privadas, ele é adepto da concepção e implementação de estratégias corporativas, construção de sistemas de marketing no exterior e desenvolvimento de canais de marketing. O Sr. HUO publicou vários trabalhos acadêmicos, incluindo As oportunidades culturais, educacionais e comerciais dos países do BRICS sob a Iniciativa do Cinturão e Rota.

WANG Zhen

O Sr. WANG é o tutor de estudantes de doutorado e mestrado em DBA na HEC Paris, França. Com profundo conhecimento em mercados de capitais, ele atuou como vice-presidente de marketing de uma gigante de comércio eletrônico transfronteiriça de renome mundial e como executivo sênior de várias empresas chinesas líderes na Internet, onde adquiriu uma rica experiência e conexões na Internet e círculos da mídia tradicional. Ele também atua como membro do grupo de especialistas da Competição Nacional de Inovação em Tecnologia Disruptiva, membro do grupo de especialistas de avaliação da Competição de Inovação e Empreendedorismo "Internet+" de estudantes universitários internacionais da China (organizada pelo Ministério de Ciência e Tecnologia), membro do grupo de especialistas em avaliação da Competição de Empreendedorismo de Estudantes Universitários da China,

Observação: A lista de palestrantes está sujeita a alterações sem aviso prévio.

**Anexo 1**

**Aplicativo para Explorar o Programa de Treinamento do Mercado Chinês**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| foto | Nome de família |  |
| Nome dado |  |
| Nacionalidade |  |
| Cargo |  |
| Gênero |  | Empregador |  |
| Língua materna |  | Endereço do escritório |  |
| Data de nascimento |  |
| E-mail |  | Telefone Comercial |  |
| Fax |  | Celular |  |
| ID wechat |  |
| Problemas que você encontrou ao explorar o mercado chinês? |  |
| Outras informações que gostaria de saber ou sugestões |  |
| Assinatura: | Data: |

Observação: preencha o formulário completamente e forneça seu endereço de e-mail válido, número de telefone e ID do WeChat (Faça o download do mensageiro instantâneo WeChat com antecedência e crie uma conta com seu número de telefone), para que nossa equipe possa entrar em contato com você quando necessário.

Anexo 2

**Como** **para** **usar** **WeChat**

WeChat é um dos aplicativos mais populares na China. Ao longo do seminário, o WeChat será usado como ferramenta de comunicação instantânea entre os participantes e o coordenador do seminário. Baixe a versão mais recente do WeChat APP no seu celular. Abra o aplicativo WeChat, toque em “Cadastre-se” e “Cadastre-se com celular”, escolha o código da sua região, digite seu celular e defina uma senha. Um número de celular só pode ser usado para criar uma conta WeChat.

**Etapa** **por** **Etapa** **Instruções**

*Etapa* *1*:*Download*

Eitdela

1.Basta baixar o WeChat da App Store pesquisando WeChat.



Ou

2.Download WeChat através da o seguindo local na rede Internet

<http://www.wechat.com/en/>.



*Passo 2*:*Inscrever-se*

1.Abra o WeChat, clique em “Inscrever-se” e digite seu número de telefone para receber uma mensagem de texto com um código de verificação para concluir a inscrição.



**\*** **Se** **você** **não** **pegar** **a** **verificação** **código,** **clique** **Não** **verificação** **código** **recebido,** **e**

**então** **clique**“**Reenviar"** **para** **pegar** **outro** **texto** **mensagem,** **ou** **clique**“**Telefone** **Chamar"** **para** **pegar** **um**chamada telefônica automática com o código de verificação.

*Etapa 3*:*AnúncioNovosAmigos*

Clique no ícone “+” no canto superior direito, escolha “Adicionar contatos” e procure pessoas por número de telefone ou ID do WeChat e adicione-as ao seu

Contatos.



***Etapa***4:***Começar*** ***a*** ***bater papo***

Vá para “Contatos”, clique no nome do amigo e selecione “Mensagens” ou

“Chamada de voz ou vídeo” para iniciar um bate-papo.



.

**\*Se** **lá** **é** **qualquer** **problema** **durante** **o** **usar** **de** **o** **aplicativo,** **por favor** **referir** **para** **o** **seguindo**

**link** **para** **específico** **solução:** [**https://help.wechat.com/oshelpcenter**](https://help.wechat.com/oshelpcenter)