

# 职业经理人国际化能力训练



- 一. 训练题目：职业经理人国际化能力训练
- 二. 课程时数：7 小时
- 三. 参加人员：
- 四. 课程大纲：本课程为经验内容而非理论性课程

## 壹. 企业国际化的运作价值观

### (一).国内企业国际化面临的<sup>最大挑战</sup>是缺乏对海外市场的了解

国际咨询公司埃森哲与《经济学人》2013 联合发布的一份报告  
驾驭全球运营的复杂性何在（不简单中的不简单）

### (二).什么是企业国际化 *Enterprises Internationalization*

什么是转型 该转向甚么 为何要转（官方为何近年来常说走出去）  
国内企业走出去的血泪与学费（躺在国际化中的遍地血迹）  
不患不能而患不知

### (三).简介企业国际化的操作内容方向

- 课堂分组讨论：企业发展中有关国际化的需了解的问题方向
- 企业国际化该做到的特点简单总结

## 贰.商务人员必须知道的国际化规则简述

### (一).国际化商务与障碍问题（美好与现实的差距及自我保护）

- 开大门与锁房间门的概念（国际化商务人员一定要懂）
- 贸易壁垒（**Trade Barriers/Barrier to trade**）与障碍
- 操作国际商务必须知道非关税贸易壁垒（就是这里一大堆锁）
- 案例分析 海内外国际化市场操作的故事（国际化商务一定会遇上的问题）
- 国际市场中针对贸易壁垒炸弹的对策（该如何破解规避的思维）

### (五).简单总结企业国际化发展方向分析

- 企业成长与发展过程中需我们使力的方向（商务人员该做哪些工作的总结）

### 叁.由企业国际化路途上的成功与失败借镜

#### (一).海内外企业国际化市场操作成功案例分析

- 案例分析 1 宝洁 P & G

- 案例分析 2 韩国三星

#### (二).海内外企业国际化市场操作失败案例分析

- 案例分析 1 上海飞机制造厂与美国的麦道公司

- 案例分析 2 美辉瑞制药的瑞典分公司

- 案例分析 3 丰田汽车在中国市场的问题

#### (三).国际化与当地市场的发展的文化性障碍

- 案例分析 印度与美琼森无起色的 40 年

- 案例分析 中国市场的男性化妆品推广

#### (四).国际商务人员跨文化接触要注意的市场重点

- 民族文化与企业管理的碰撞（摸索与企业成本）

案例分析 富士康日本 SHARP 并购失败

案例分析 越南员工的阶级控制管理

- 不同地域性人的价值观念影响你商务接触的方式（同一国家的人也是不同）

- 案例分析 加拿大魁北克 日本关东与关西 意大利热那亚南北

市场操作与人员接触完全不同

#### (二).了解地区人文特点与接触对应方式

- 案例分析美国人员文化特质与接触

- 案例分析日本人员文化特质与接触

- 案例分析英国人员文化特质与接触

#### (三).国际上对中国国际商务人员工作者的特色评语

硬工作力强与软工作力差

中国文化与民族工作思维烙印（思维模式与工作习惯领域）

## 肆.国际化商务人员的跨文化操作

### (一).国际化中我们的定位与态度

- 我们走向国际该如何角色扮演什么
- 国际商务人员的思维全球化和行动当地化（完全不同的新战场该如何去调适）
- 外派工作者在多元环境下的文化适应性
- 课堂分组讨论：国际商务人员的国际化工作定位与责任

### (二).国际商务人员跨文化下的调适（如何打交道）

- 国际商务人员文化适应性建议改善的方向
- 国际社会对我企业国际化的一些动作与心里
- 建议看的书