

【企業研修プレスリリース】

名刺交換からビジネスにつなげる！台湾・中国での関係構築の秘訣

名刺交換からビジネスにつなげる！台湾・中国での関係構築の秘訣を学ぶ実践型研修を開始

日本企業が台湾・中国の企業と接点を持つ機会は年々増加していますが、

「名刺交換はしたものの、その後が続かない...」

「せっかく商談できたのに、うまく進展しない...」

という声も少なくありません。

このたび、そんな“名刺交換で終わってしまう”課題を解決するために、

実践型のビジネスコミュニケーション研修

「名刺交換からビジネスにつなげる！台湾・中国での関係構築の秘訣」をリリースいたしました。

本研修では、台湾・中国ビジネスのカギとなる“言葉”と“文化理解”にフォーカスし、交渉や契約に至るまでの信頼構築のプロセスを、具体的な事例とともに学びます。

【研修の主な内容】

- **日本人がやりがちな“名刺交換だけで終わる”落とし穴とは？**
 - ・「メールを送っても返事が来ない」のはなぜ？
 - ・「商談できたのに決まらない」のは何がネック？
 - ・「その日本語、実は通じていないかも？」
- **台湾・中国ビジネスの根幹『関係構築』の文化とは**
 - ・「名刺交換＝信頼のはじまり」ではない？
 - ・「ちょっとした一言」が相手の心をつかむ
 - ・“人間関係重視”の文化におけるビジネスマナー
- **中国語が話せなくても、関係は築ける！**
 - ・伝わるのは言葉より「伝え方」
 - ・相手の印象に残る“簡単中国語フレーズ”
 - ・LINE？WeChat？SNSの使い方にも違いがある
- **商談・交渉につなげる具体的ステップ**
 - ・フォローアップのタイミングと文面例
 - ・断られない提案のポイント
 - ・名刺交換から商談に進める関係の育て方

【研修の特色：文化的背景から学ぶ5つの視点】

1. 「Yes」は同意じゃない！？
 - 「聞いているだけ」と「賛成している」は違う
 - 具体的に確認する一言がカギ
2. 「遠回しな表現」はNG
 - はっきり伝えないと伝わらない
 - ストレートな断り方・依頼のコツを伝授
3. 「関係づくり」にかける時間が違う
 - 会食・雑談・SNSで“人”としての信頼を得る
4. 「面子（メンツ）」を重視する文化
 - 相手を否定しない言い回しとは？
 - 会議・交渉時の注意点も実践ワークで体験
5. 「契約＝ゴール」ではない
 - 交渉は続く前提で対応を
 - 柔軟なスタンス＋明確なルール提示が信頼に

本研修では、言葉の受け取り方の違いや、文化背景に根ざした行動パターンをワークを通して体感し、

「なぜ伝わらなかったのか」「どうすれば伝わるのか」を掘り下げていきます。

“伝わらない”を“伝えられる”に変えることで、名刺交換から成果につながる関係性を築くヒントが見つかるはずです。

【研修概要】

- **研修名**：名刺交換からビジネスにつなげる！台湾・中国での関係構築の秘訣
- **対象企業**：台湾・中国との取引・協業を検討している企業、展示会や商談に参加予定の企業、駐在員・現地担当者など
- **実施形式**：オンライン／対面（選択可能）
- **所要時間**：90分～120分程度（ご要望に応じて調整可）
- **言語対応**：日本語・中国語両対応（講師：日本人中国語講師）
- **研修費**：応相談

【講師について】

講師は台湾生まれ、日本育ちのマルチリンガル中国語講師。
オンラインでの中国語講座や、学校での中国語指導、中小企業の海外進出支援、展示会・検品
同行通訳、異文化研修などを多数担当。
台湾・中国の“空気”と“心”がわかる講座が好評です。

【お問い合わせ・お申込み】

会社概要：

- 会社名：株式会社bopomo
- 所在地：静岡県藤枝市
- 代表者：増田文香
- 事業内容：中国語教育、台湾文化事業、商品企画、webデザイン
- URL：<https://bopomo.jp/>

お問い合わせ先：担当：広報チーム メール：info@bopomo.jp