



**C E G E**  
CENTRO DE ESTUDOS DE GESTÃO  
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

## Curso de Língua Chinesa, Cultura e Dinâmica de Negócios para Empresários e Gestores na China

**ChinaLogus**  
Business Knowledge & Relations with China



Lisboa, Janeiro de 2014



**Realizar Negócios na China é o sonho de qualquer empresário mas pode ser uma realidade para os que se preparam bem.**

## Índice

1. Apresentação.....	4
1.1- Centro de Estudos de Gestão do ISEG.....	4
1.2- ChinaLogus – Business Knowledge & Relations with China .....	5
2. Enquadramento .....	6
3. Destinatários .....	7
4. Conteúdos programáticos e leccionação.....	7
5. Calendarização .....	9
6. Condições comerciais .....	10
7. Inscrições.....	10

## 1. Apresentação

### 1.1- Centro de Estudos de Gestão do ISEG

O Centro de Estudos de Gestão do Instituto Superior de Economia e Gestão (CEGE/ISEG) é uma associação sem fins lucrativos constituída em Outubro de 1990, que tem por associados professores do departamento de gestão do ISEG.

Constituem objectivos do CEGE/ISEG:

- i. Promover acções de formação em Gestão, de nível avançado;
- ii. Prestar serviços de consultoria às organizações;
- iii. Realizar investigação aplicada e apoiar a difusão dos seus resultados;
- iv. Contribuir para a formação de docentes e discentes;
- v. Cooperar com entidades congéneres, nacionais e internacionais.

No âmbito das actividades desenvolvidas destaca-se, em particular, a experiência prévia na concepção, organização e desenvolvimento de múltiplos cursos de Pós-Graduação, em particular os cursos de Pós-Graduação em Gestão das Comunicações e Multimédia, Gestão da Distribuição e Logística, Gestão do Transporte Marítimo e Gestão Portuária, Gestão e Avaliação Imobiliária, *Corporate Governance*, Sistemas e Tecnologias de Informação para as Organizações, Gestão de Autarquias, Gestão Fiscal e *Leadership and Management*.

Actualmente o CEGE/ISEG centra a sua actividade de formação na realização de acções de formação avançada de curta duração e acções de formação desenhadas à medida para as organizações e orientadas para os seus Administradores e Gestores de Topo, evidenciando-se, a título de exemplo, o projecto «Gestão Prospectiva» desenvolvido para o Grupo PT, o Seminário «Avaliação e Gestão da Performance» desenvolvido para a SAPEC, o Curso «Especialização em Gestão Imobiliária» em parceria com a Ordem dos Advogados (CDL), o curso «Balanced Scorecard» realizado para o Montepio Geral, o curso de «Gestão Empresarial para Comércio e Serviços» para a Confederação do Comércio e Serviços de Portugal, várias acções de formação na área dos produtos financeiros derivados para a DGCI – Direcção Geral dos Impostos e o curso de «Especialização em Gestão» para membros da Ordem dos Engenheiros (Região Sul).

Neste contexto, o CEGE/ISEG destaca-se por:

- i. Seleccionar Professores e Formadores que combinam excelentes capacidades de ensino com experiência profissional relevante;
- ii. Adaptar os programas aos objectivos das organizações (clientes) e perfil dos colaboradores (formandos), numa lógica de parceria;
- iii. Recorrer a métodos activos para estimular a aprendizagem, tais como estudos de caso, simulações e/ou jogos;

- iv. Preparar exemplos e estudos de caso exclusivos com base nos dados das organizações e sectores de actividade;
- v. Monitorizar diariamente a formação e, se necessário, proceder ao ajuste imediato dos serviços;
- vi. Proceder à avaliação de desempenho e entrega de resultados.

O CEGE/ISEG tem ainda participado, em parceria com entidades nacionais e internacionais, em múltiplos projectos estruturantes no âmbito da gestão, dos sistemas de informação, entre outros, para empresas, instituições públicas nacionais e internacionais, como é o caso da Comissão Europeia.

## **1.2- ChinaLogus – Business Knowledge & Relations with China**

ChinaLogus é um núcleo de consultoria do Centro de Estudos de Gestão do ISEG/UTL. O seu objectivo é apoiar as empresas e instituições portuguesas a ultrapassar a difícil aproximação ao mercado chinês, fornecendo-lhes conhecimento de negócios actualizado e relacionamentos apropriados no mercado.

Sendo Hong Kong e Macau mercados de reconhecida importância na aproximação ao mercado chinês, estão obviamente abrangidos no âmbito dos serviços de consultoria fornecidos pelo ChinaLogus.

### **MISSÃO**

O ChinaLogus propõe-se realizar "coaching" aos gestores de empresas e instituições nas seguintes áreas:

- Decisão de abordar o mercado chinês,
- Escolha dos modos de entrada mais apropriados, estratégia de marketing e gestão cross-cultural.

### **Parceiros**

O ChinaLogus trabalha em network com empresas e instituições especializadas em diferentes infra-estruturas de marketing na China, Hong Kong e Macau.

## 2. Enquadramento

### Porquê frequentar este Curso?

A realidade chinesa é multifacetada e muito complexa de difícil compreensão, não existe uma leitura única nem sobre o seu modelo de desenvolvimento económico nem sobre as reformas que o governo chinês vem implementando, nem existem receitas para o sucesso das empresas estrangeiras na China, mas todas pessoas que trabalham com a China são unânimes em afirmar que o esforço de conhecimento dessa realidade é essencial se queremos por um lado compreender o que se passa na economia mundial e por outro lado colaborar com o mundo chinês seja qualquer o campo de actividade em que nos situemos.

No outro dia um amigo referenciava um empresário como muito conhecedor da China porque lá tinha estado 15 dias, dois dias depois Graça Abreu que também tem vivência da China desde os anos setenta dizia numa entrevista ao Jornal de Negócios que 40 vidas não chegam para conhecer a China. Do meu ponto de vista é um processo iniciático em que uns estão mais avançados que outros e que quanto mais se sabe mais se tem a noção que ainda se sabe muito pouco e que muito mais existe para conhecer.

Tentar aprender chinês e conhecer as características culturais basilares da população chinesa é um primeiro passo muito importante para nos sabermos relacionar com essa população e conseguir manter dinâmicas empresariais com sucesso. Interiorizar a importância do modelo político económico da China permite-nos perspectivar o que os nossos parceiros chineses pretendem das empresas estrangeiras, que oportunidades se oferecem, que ameaças deveremos estar preparados para enfrentar e como as devemos minimizar ou neutralizar através de uma estratégia apropriada e de uma protecção legal ajustada.

***Fernanda Ilhéu***

### 3. Destinatários

Este curso destina-se a empresários e gestores que desenvolvam ou pretendam desenvolver negócios na China.

### 4. Conteúdos programáticos e leccionação

O curso em “Língua Chinesa, Cultura e Dinâmica de Negócios para Empresários e Gestores na China” terá uma duração de 75 horas distribuídas pelos seguintes tópicos:

#### **Aulas de Mandarim para negócios (60h)**

##### **Módulo 1**

- 1. A China e cultura chinesa**
  
- 2. Estrutura da língua chinesa**
  - Os caracteres e o pinyin
  - A pronúncia e tons
  - Iniciação à escrita
  
- 3. Adquirir vocabulário e recursos gramaticais básicos**
  - Frases básicas de comunicação do dia-a-dia
  - Saudar/ cumprimentar
  - Apresentar-se (nome, apelido, nacionalidade, idade)
  - Algarismo/ números
  
- 4. Regras básicas de socialização em contexto profissional**

##### **Módulo 2**

- 1. Frases básicas de comunicação dos negócios**
  - Os trabalhos
  - As horas/ as datas
  - Marcar reuniões
  - As compras/ o dinheiro
  - Negociar os valores
  
- 2. Conteúdos Culturais**
  - Modos de actuar e negociar: Tradição chinesa

## **Meio Envoltente de Negócios (15h)**

### **Módulo 3**

#### **1- China uma economia emergente**

Dimensão e diversidade  
Mobilidade e conexibilidade

#### **2- Meio envoltente político-legal**

Da ideologia ao pragmatismo chinês  
Evolução da visão política  
Complexidade e relações com o governo  
Diferentes tipos de empresas na China - Como abrir uma empresa na China  
Registo de marcas e patentes

#### **3- Modelo de desenvolvimento económico**

Abertura ao exterior  
Integração da China na cadeia de valor global  
Output económico  
Novo paradigma de desenvolvimento e reformas em curso  
Novo modelo de desenvolvimento na China – 12º Plano Quinquenal

#### **4- Negócios na China**

Comprar na China  
Vender na China  
O retalho e o mercado interno chinês  
O consumidor chinês e a importância das marcas.  
O Investimento directo estrangeiro na China  
O investimento da China no exterior  
Modelo de negócios na China

#### **5- Meio envoltente cultural**

Características culturais dos chineses  
Cultura e negócios  
Como conduzir com êxito uma negociação

#### **6- Desafios do gestor estrangeiro na China**

#### **Seminário «Casos de sucesso na China»**

**Visita de Estudo à China** – Possibilidade de participar na visita de estudo à China que o ISEG organiza anualmente. O programa e orçamento serão apresentados atempadamente.

A leccionação dos módulos 1 e 2 caberá à Prof.ª Gao Hengyu, licenciada pela Beijing Language and Culture University e com o Curso de Formação de Professores de Língua Chinesa como Língua Estrangeira do Confucius Institute (Hanban), docente no Socius do ISEG de língua e

cultura chinesa, no ISCTE do curso de mandarim e do York School Lisboa (ver anexo). A leccionação do módulo 3 será assegurada pelos professores Fernanda Ilhéu, professora no ISEG especializada em negócios e marketing internacional que trabalhou em Macau durante 18 anos no sector público e privado tendo também sido professora na Universidade de Macau no seu regresso foi durante 11 anos Secretária-Geral da CCIL-C, com pesquisa e publicações sobre economia e negócios na China, Virgínia Trigo, ex-professora do ISCTE também ex-professora da Universidade de Macau, onde viveu durante 12 anos e criou a Escola de Turismo de Macau, presentemente a viver na China onde é responsável pelos programas de DBA que o ISCTE organiza naquele país e Domingos Cruz, sócio da CCA Advogados desde 2007, com escritório de advocacia em Shanghai, que desempenha funções de assessoria jurídica a investidores estrangeiros, no âmbito do processo de internacionalização das empresas portuguesas.

## 5. Calendarização

A formação decorrerá nas instalações do ISEG entre 17 de Fevereiro e 7 de Julho de 2014. As sessões de mandarim para negócios decorrerão às segundas e quartas entre as 19h30 e as 21h00 e as aulas de meio envolvente de negócios realizar-se-ão aos sábados das 10h00 às 13h00.

	Segunda	Quarta	Sábado
Total Horas	60h		15h
	19h30-21h00		10h00-13h00
	17-fev	19-fev	22-fev
	24-fev	26-fev	01-mar
	03-mar	05-mar	08-mar
	10-mar	12-mar	15-mar
	17-mar	19-mar	22-mar
	24-mar	26-mar	29-mar
	31-mar	02-abr	
	07-abr	09-abr	
	14-abr	16-abr	
	21-abr	23-abr	
Aulas	28-abr	30-abr	
	05-mai	07-mai	
	12-mai	14-mai	
	19-mai	21-mai	
	26-mai	28-mai	
	02-jun	04-jun	
	09-jun	11-jun	
	16-jun	18-jun	
	23-jun	25-jun	
	30-jun	02-jul	
	07-jul		

Nos dias 1 e 3 de Março não haverá aula.

## 6. Condições comerciais

A frequência do curso “Língua Chinesa, Cultura e Dinâmica de Negócios para Empresários e Gestores na China” tem um custo de 550 € (valor acrescido de IVA à taxa legal em vigor, actualmente 23%), realizando-se se alcançado o número mínimo de 20 participantes.

No preço está incluído:

- Certificados emitidos pelo CEGE/ISEG
- Manual de suporte

Acesso ao estacionamento do ISEG durante o período de aulas mediante pagamento extra de 80 €.

## 7. Inscrições

Até ao dia 14 de Fevereiro para:

CEGE – Dr<sup>a</sup> Inês Velez

E-mail: [cege@iseg.utl.pt](mailto:cege@iseg.utl.pt)

Telefone: 213 970 264

CCIL-C – Secretaria –Geral

E-mail: [geral@ccilc.pt](mailto:geral@ccilc.pt)

Telefone: 217 934 284