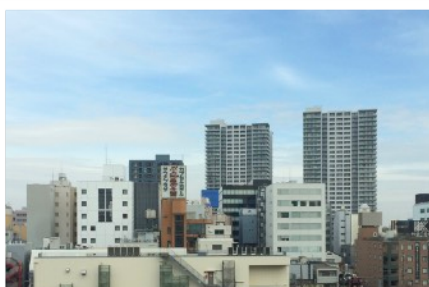


JAPAN

Seminar | Sparring | Værktøjer

Hvad kan jeg forvente?

Viden om det japanske marked, dybdegående indsigt i forretningskulturen, og konkrete hjælpeværktøjer til at fremme arbejdet i Japan. Få indsigt i det japanske mind-set og bliv rustet til at lede en fremtidig dialog.



Målgruppe

- Virksomheder med et igangværende partnerskab eller samhandel med Japan.
- Virksomheder som ønsker at styrke deres position eller på anden vis øge aktiviteterne på markedet.
- Japan-ansvarlige som ønsker konkrete værktøjer til at fremme kommunikationen i et samarbejde med japanere.



Bliv klædt på til samarbejde

Dette kursus giver dig muligheden for at få indsigt i den japanske forretningskultur og de praktiske forhold der gør sig gældende i en japansk organisation. Sammen gennemgår vi de betingelser der direkte eller indirekte påvirker opbyggelsen af dine relationer og kommunikation.

Har du undret dig over hvorfor der ikke bliver taget beslutninger på et møde? Eller har du oplevet at være frustreret over ikke at kunne sætte gang i en 'åben dialog'? Nu kan du få afklaring på dine spørgsmål. Med simple værktøjer forbereder kurset dig på at lede et dansk-japansk team, og sætter ord på japanernes tilgang til samarbejde.

Kurset består af to moduler:

MODUL 1

Seminar om Japan - Viden & Værktøjer

Alle tirsdage i november

Kl.9:00-11:00

1- 4 deltagere pr. gang

Indre København

MODUL 2

Individuel sparring - Kom godt videre

Tidspunktet aftales individuelt

1,5 timer



Lokaler

Kurset foregår på:
Gothersgade 11, 1.sal,
1123 København K

Datoer

- Modul 1 afholdes hver tirsdag i november:
(d.1, d.8, d.15, d.22, d.29. nov.)
- Kl.9:00-11:00
- Maks 4 deltagere per seminar
- Datoer for efterfølgende sparring aftales individuelt.

Pris for hele forløbet

- 3750 DKK inkl. moms / person

Tilmelding

Send en e-mail med følgende oplysninger til

info@ayanomimi.com

- Fulde navn på deltager
- E-mail adresse
- Telefonnummer
- Dato for deltagelse i seminar

Tilmeldingen er gældende efter modtagelse af bekræftelse.

**No show fee på dagen: 500 DKK*

Sådan foregår det

Når du har tilmeldt dig til kurset, modtager du en ordrebekræftelse, faktura, samt en liste over emner, som du har mulighed for at ønske at vi kommer nærmere ind på.

Modul 1 består af en basis-præsentation og fremlæggelse af værktøjer. Denne del af kurset vil være ens, uanset hvilken dato du tilmelder dig. Der er afsat tid til at gennemgå spørgsmål og emner med speciel interesse. Der vil være 1-4 deltagere til denne del af forløbet. Modulet vil være tilrettelagt på bedste vis så det imødekommer alle deltageres behov.

Modul 2 består af individuel sparring, og denne del vil være 100% skræddersyet efter individuel behov. Prisen er inklusiv forberedelse af materiale, som passer til den individuelle case, hvilket sikrer et højt niveau af sparring. Datoen for afholdelse af dette modul aftales individuelt efter deltagelse i Modul 1.

Alle kurser vil blive afholdt af Aya Okamura.

For spørgsmål kontakt venligst:
info@ayanomimi.com



**Aya Okamura / 岡村 彩**

Stifter af Ayanomimi ApS

Profession: internationaliseringsrådgiver (Japan)

Sprog: Flydende i dansk, japansk, engelsk

Linkedin: www.linkedin.com/in/ayaokamura

ayanomimi

Ayanomimi blev stiftet i 2009, af Aya Okamura, som er født i København af japanske forældre. Virksomheden rådgiver i forretningsudvikling mellem Danmark og Japan, og udbyder viden om japansk kultur og forretningskultur. Viden tilbydes igennem kurser, markedsundersøgelser, samt facilitering af dansk-japanske samarbejder. Ayanomimi har erfaringer fra mere end 80 cases, store som små, hvor virksomhedens kendskab til kultur og netværk i begge lande har været afgørende.

Referencer

Design Museum Denmark, Den Danske Pavillion Tokyo OL 2020 , Design Danmark, KONTRAPUNKT, BOLD, Kinfolk, Trollbeads, Sustania, Design Matters, Tobias Jacobsen Design, MUJI, Louise Roe, Motarasu, Ordrupgaard Museum, Schumacher HCA, NTT Research Lab, Fujitsu, Forbes Japan, Elle Decor Japan, KYOCERA, Mitsui Design Tech, Mitsubishi UFJ Research & Consulting, Centless Ltd. m.fl.

Services

- Forundersøgelser og filtrering af informationer på japansk
- Kortlægning af potentielle partnere, samt "match-making" af parter
- Udarbejdelse af strategier og handlingsplaner for det japanske marked
- Koordinering af møder, herunder forberedelse og forventningsafstemning af parter
- Facilitering af partnerskaber, herunder sproglig og kulturel oversættelse
- Udarbejdelse af markedsføringsstrategi og materiale på japansk