

LANZAMIENTO DE PRENSA

¿Conquistando China en menos de dos horas?

La fecha de lanzamiento del libro en inglés: 24/08/2007.¹

10 La editorial "Astonishing Book" (El libro asombroso) lanza un libro con el picante título: "**Conquistando China**" que nos revela los códigos ocultos que invisiblemente manejan el acto de la negociación Sino-Occidental.. Este libro es una guía indispensable en "Doing business in China" para los lectores que desean mejorar sus éxitos en las relaciones de negocios con China.

Hay una necesidad emergente de un desarrollo en la comprensión de la interacción intercultural en un cada vez más dinámico mundo y China,China que posee el liderazgo en cantidad de inversiones directas extranjeras,China que está en el centro de atención de todo el mundo - dice el autor, Antonio Fonduca.

20 De hecho, una trampa potencialmente grave para muchos extranjeros en China es la carencia de conocimiento de las fuerzas culturales ancestrales (incluyendo las sabidurías de su gran héroe, autor de "Art of War") cuya influencia en la mente de los ciudadanos chinos durante miles de años, aún hoy persiste. Los negociadores occidentales necesitan herramientas adecuadas para manejar con eficacia sus negociaciones en China y para evitar las trampas sutiles y por eso muy difíciles de notar.

30 Durante el tiempo de su carrera investigando sobre las relaciones de negocios Sino-Occidentales, el autor buscaba la respuesta al porqué algunas personas enfrentan y superan suavemente los desafíos en China, mientras que otros tienen que luchar constantemente para sobrevivir. "Me asombró el comportamiento aparentemente paradójico de los Chinos y el modo en que los ejecutivos de negocios occidentales describían sus experiencias en China en modo bien diverso. Decidí entonces dedicarme a la exploración profunda y metódica de dichas relaciones"- ha revelado Antonio Fonduca.

40 En el año 2006 - precisa Antonio Fonduca - iba consiguiendo las respuestas a estas preguntas tan relevantes, los resultados de la investigación me convencían de que deben haber algunas reglas secretas, alguna lengua silenciosa, algunos códigos subyacentes que manejan todo desde debajo de la escena . Entrevistó a ejecutivos de negocios y a los leaders con experiencia extensa en negociaciones Sino-Occidentales. De estas entrevistas fue extraído un sistema de principios dominantes del ÉXITO que junto con las leyes del poder e implicaciones directivas reveladas en este libro, "**Conquering China**", están puestas al alcance de los lectores para poder ser aplicadas en sus propias negociaciones.

50 Este libro guía incluye las instrucciones detalladas de las tácticas para que los lectores aumenten su éxito en relaciones de negocios en China y está compuesto de 22 casos reales, 6 leyes del poder que subyacen debajo de cada negociación y los más relevantes estrategemas. Los ejecutivos de las empresas ya establecidas en China desde hace mucho tiempo comparten sus historias personales, demostrándote cómo manejar situaciones delicadas. El libro trata temas tales como estrategias, negociaciones, humorismo, retrata numerosas técnicas para superar con éxito las diferencias culturales. Leyendo este libro aprenderás a cómo convertirse y seguir siendo próspero en tus negocios con China!

¹ También estará disponible en breve en español. Por favor consulte esta página desde noviembre

Más información está disponible en: <http://www.conqueringchina.com/>

SOBRE EL AUTOR

Antonio Fonduca ha publicado dos estudios sobre las relaciones de negocio Sino-Occidentales. Es poseedor de dos posgrados en economía y negocios y un posgrado en química con experiencia en la industria farmacéutica con un patente de invención. Actualmente el autor se dedica a dar consultas a las empresas para aumentar sus éxitos y mejorar sus resultados de los negocios en China, también le atrae la innovación industrial.

10

CONTACTO DE PRENSA :
editor@astonishingbook.com

FUENTE: Libro asombroso, "Astonishing Book"

Palabras frecuentes: : relaciones, negocios, China, español, España, cultura, Sino-Occidental, doing business in China, occidentales, experiencia, revelación, oculto, códigos, sabidurías, libro, guía, ancestral, leyes, picante, suceso, éxito, investigación, metódica, poder, relaciones, lengua silenciosa, historias, asombroso, Antonio Fonduca, humorismo, subyacente, trampas, estratagemas, art of war, cultura, estrategia, táctica

20