



AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

OFFENES WEBINAR

# „Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit KOREA“ (2-tägiges Webinar)



## „Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit Korea“

Stellen Sie sicher, dass Sie im Tagesgeschäft sowie bei der Kommunikation und Zusammenarbeit sowie Gesprächen und Verhandlungen mit koreanischen Geschäftspartnern nicht in die vielfältigen interkulturellen Fallen tappen. Dadurch vermeiden Sie folgenschwere Missverständnisse und Folgekosten und erreichen, dass Geschäfte nicht im Sande verlaufen, sondern zu erfolgreichen geschäftlichen Beziehungen führen.

In diesem interkulturellen Webinar werden Sie sehr praxisnah und realitätsbezogen von einem Trainer mit mehrjähriger beruflicher Management Erfahrung in Korea / Ostasien trainiert. Vorträge, Diskussionen, Übungen und Erfahrungsaustausch sind neben Rollenspielen und anschaulichen visuellen Fallbeispielen zentrale Elemente in diesem Webinar.

### Wir geben Antworten auf typische Probleme im Koreageschäft

- Viele Missverständnisse mit Koreanern
- Ewig lange Meetings
- Qualität war anfangs besser
- Sehr viele E-Mails - hin und her
- Ständig wechselnde Ansprechpartner
- Ewig lange Small Talks
- Zeitdruck kurz vor der Abreise
- Keiner will entscheiden
- Kaum offene Diskussionen
- Mimik und Gestik - ganz anders
- Frauen oft unsicher im Koreageschäft
- Immer so viel Alkohol trinken
- Extremer Respekt und Hierarchieverhalten
- Es wird nicht alles übersetzt
- Große Verhandlungsteams irritieren mich
- Termine werden nicht eingehalten
- Mein Partner hält sich nicht an Absprachen
- die Bedeutung des Aufbaus persönlicher Beziehungen für den Geschäftserfolg zu schätzen und Wege zu finden, diese Beziehungen selbst aufzubauen
- die koreanische indirekte Kommunikation in ihrer Komplexität zu begreifen, zwischen den Zeilen zu lesen und selbst zu kommunizieren
- die Bedeutung der Zufügung von Gesichtsvorstellung zu verstehen und diesen im Tagesgeschäft zu vermeiden
- sich im koreanischen Hierarchiesystem im Geschäftsalltag zu bewegen und dieses zielgerecht zu nutzen

Damit sind Sie in der Lage, künftig eine deutliche Reduzierung von Reibungsverlusten, Zeitaufwand, finanziellen Einbußen und persönlichen Verstimmungen zwischen den Geschäftspartnern herbeizuführen und einen erheblichen Mehrwert für Ihr Unternehmen zu erzielen.

### Webinarablauf

1. Einführung und Vorstellung
2. Korea - Land und Leute
3. Mentalität, Werte, gesellschaftliche Aspekte
4. Besonderheiten der Kommunikation
5. Geschäftsalltag mit Koreanern
6. Geschäftliche Zusammenarbeit, Umgang, und Gespräche mit Koreanern
7. Geschäftliches Entertainment mit Koreanern
8. Zusammenfassung

Mehr Details senden wir Ihnen gerne auf Anfrage.

Änderungen vorbehalten  
Stand: 06. April 2022

### Rüstzeug und Lösungen für Ihr Unternehmen

Für diese und weitere relevante Themengebiete im Geschäft mit koreanischen Partnern geben wir Ihnen das Rüstzeug und erarbeiten mit Ihnen Lösungen.

Wir geben Ihnen wertvolle Tipps für die Kommunikation und Zusammenarbeit, geschäftliche Besprechungen und zielführendes Verhalten mit Koreanern.

### Ziele des Webinars

Nach dem Webinar werden Sie in der Lage sein

- grundsätzliche kulturelle Unterschiede zwischen beiden Geschäftskulturen zu erkennen
- das Wertesystem und die Hintergründe für das geschäftliche Verhalten von Koreanern zu verstehen
- 

Für Individuelle Fragen und Erfahrungsaustausch steht ausreichend Zeit zur Verfügung.



### Webinarart

Offenes Webinar für Mitarbeiter verschiedener Unternehmen.

### Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte mit Koreaverantwortung, die im Rahmen von Projekten mit koreanischen Geschäftspartnern Zusammenarbeiten oder Verhandlungen führen möchten.

### Leistungen

Webinardurchführung, Webinarunterlagen, Teilnahme-Zertifikat

### Webinarpreis

EURO 1.490.- pro Person zzgl. MwSt.

### Webinarzeiten

Termine: [www.accenta-asia.de](http://www.accenta-asia.de)  
 Webinardauer: 2 Tage (9.00—17.00 Uhr)  
 Ort: online



Wir garantieren, dass das Webinar unabhängig von der Teilnehmerzahl stattfindet.

### Teilnehmerzahl

Max. 8 Personen (um jedem Teilnehmer genügend Zeit für Diskussionen eigener Themen zu geben).

### Accenta Asia - weltweite Trainings

Accenta Asia ist seit 2004 darauf spezialisiert, in interkulturellen Trainings, Webinaren und Coachings Fach- und Führungskräfte für den geschäftlichen Umgang in weltweit allen Zielregionen vorzubereiten. Auch bei der Lösung von Konfliktsituationen mit Geschäftspartnern fremder Kulturkreise können wir Unternehmen kompetent unterstützen.

### Das Gelernte ist sofort im Tagesgeschäft umsetzbar.

### Referenzen

ABB, AKG, Aliseca, Arnold, Arnold, arvato, Berlin Tourismus, BLG Logistics, Boehringer Ingelheim, Bosch/Siemens/Hausgeräte, Bundeswehr, Continental, Danfoss, DB Schenker, Demos, DHL, Eppstein, Fachhochschule Köln, Gedia, Hitachi, Hoffmann Mineral, IAV, IHK, Init, IVU, ixetic, PEAG, Pink, Prüftechnik, Metro, Real, Mitsubishi, Morita, Nestle, Novalded, Olympus, Opertis, Panasonic, Riedel, Roche, Rolls Royce, Sparkasse Jena, Siemens, Stahl, Stollwerck, Takeda, Tetra, ThyssenKrupp, Volvo, wentronic, Wien Tourismus, u.v.m.

### Gerd Schneider

Interkultureller Korea Trainer und Berater

Dipl.-Kfm. Gerd Schneider hat Betriebswirtschaft studiert und verfügt über langjährige technische Vertriebs- und Marketing Erfahrung in internationalen Märkten.

Er hat neben langjährigen Aufenthalten in Nordamerika und Südafrika 8 Jahre in Ostasien und Korea gelebt und dort in der Industrie als Führungskraft deutscher Tochtergesellschaften erfolgreiche Aufbauarbeit geleistet, Organisationen aufgebaut und restrukturiert und dabei intensive Erfahrungen mit koreanischen Mitarbeitern und Geschäftspartnern gesammelt.

In der Region Asien – Pazifik war er insgesamt über 12 Jahre in verschiedenen internationalen Führungsfunktionen erfolgreich tätig.

Auch in Deutschland arbeitete er vor seiner Beratertätigkeit für bekannte internationale Industrieunternehmen in führenden Funktionen in Vertrieb und Marketing.

Ihm ist sowohl die Sicht internationaler Konzernzentralen als auch die von mittelständischen Unternehmen und Tochtergesellschaften bestens vertraut.

Herr Schneider ist seit 2004 als interkultureller Trainer auf die Märkte China, Japan und Korea spezialisiert.

Seine ausgeprägten Managementkenntnisse über Geschäftsaufbau und Restrukturierung in Asien, seine Kontakte sowie seine langjährigen Erfahrungen in internationalen Geschäfts- und Lebenskulturen sind von besonderem Nutzen für seine Klienten.

Bei der Vermittlung von interkulturellem Wissen und der Sensibilisierung der Teilnehmer stützen wir uns maßgeblich auf die persönlichen Erfahrungen der Trainer im geschäftlichen Umgang mit Koreanern



### Top Beurteilungen unserer Kunden

„Das Thema wurde umfassend behandelt, klar vermittelt, sehr praxisorientiert, aufschlussreich und erhellend. Der Referent weiß, wovon er spricht.“

„Viele Praktische Hinweise anhand eigener Erfahrungen, sehr gute Atmosphäre zum Erfahrungsaustausch, man konnte Fragen stellen und sie wurden ausführlich beantwortet.“

Lernen Sie 2 Tage von einem erfahrenen Trainer aus der Praxis!



ACCENTA ASIA, G. Schneider  
Mohrenstr. 11 - 17  
D-50670 Köln

**INFO-TELEFON** +49 (0) 221-5716 784  
**TELEFAX** +49 (0) 221-5716 852  
**E-MAIL** [kontakt@accenta-asia.de](mailto:kontakt@accenta-asia.de)

Ich interessiere mich für ein individuelles **In-house Training** oder **Coaching** und würde mich über eine kurzfristige Kontaktaufnahme freuen.

**Ja**, ich melde mich für das nachfolgende **offene Webinar** an.

Webinar: **„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit Korea“  
(2 Tage / online)**

Termin:

Webinarpreis:

EURO 1.490.- pro Person zzgl. MwSt.

## TEILNEHMER

Name, Vorname:

Position:

Unternehmen:

Anschrift:

Telefon:

Fax:

E-Mail:

Mit dieser Anmeldung erkenne ich die verbindlichen Teilnahmebedingungen für offene Webinare an.  
([www.accenta-asia.de/wp-content/uploads/Anmeldeformular-Webinar-Offene.pdf](http://www.accenta-asia.de/wp-content/uploads/Anmeldeformular-Webinar-Offene.pdf))

Ort, Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

Unsere Liste mit Webinarterminen finden Sie  
unter [www.accenta-asia.de](http://www.accenta-asia.de).



## 1. Anmeldung

Ihre schriftliche Anmeldung senden Sie bitte unter Nutzung unseres Anmeldeformulars an:

Accenta Asia, G. Schneider  
Mohrenstr. 11 - 17, D-50670 Köln  
Fax +49 (0)221-5716 852 oder  
kontakt@accenta-asia.de

Anmeldungen können nur schriftlich erfolgen.

Nach Eingang Ihres Anmeldeformulars erhalten Sie eine Buchungsbestätigung zusammen mit einer Rechnung. Bitte bezahlen Sie erst nach Erhalt der Rechnung. Die Teilnahme am Webinar kann nur gewährt werden, wenn die Teilnahmegebühr rechtzeitig, bis spätestens fünf Werktage vor Webinarbeginn, und ohne Abzug bei uns eingegangen ist.

### Bankverbindung:

Accenta Asia, G. Schneider  
Kreissparkasse Köln  
BLZ 370 502 99 BIC: COKSDE33XXX  
IBAN: DE70 3705 0299 0000 2944 21

## 2. Webinarpreis

Der Webinarpreis ergibt sich aus den aktuellen Broschüren / Veröffentlichungen zum jeweiligen Webinar.

## 3. Leistungen

Im Webinarpreis enthalten sind die Teilnahme am Webinar, Handouts und Teilnahmezertifikate. Die Webinarunterlagen werden den Teilnehmern vor Webinarbeginn postalisch zugeschickt. Änderungen des Webinarinhaltes sind vorbehalten. In einzelnen Fällen kann es erforderlich sein, die Webinarleiter durch andere Webinarleiter zu ersetzen. Die Entscheidung darüber obliegt dem freien Ermessen des Veranstalters.

## 4. Umbuchungen & Stornierungen

Jedes offene Webinar hat eine Mindestteilnehmerzahl von drei Personen. Wird dieses Minimum bis zwei Wochen vor Webinarbeginn nicht erreicht, kann die betreffende Veranstaltung abgesagt oder verschoben werden. Wir informieren Sie in diesem Fall bis spätestens zehn Tage vor dem betreffenden Termin per E-Mail, Telefax oder Telefon.

**GARANTIE:** Offene Webinare für **China, Japan und Korea** finden auch statt, wenn die Mindestteilnehmerzahl unterschritten wird.

**VERSCHIEBUNG:** Auftraggeber können die Teilnahme eines angemeldeten Teilnehmers bis zwei Wochen vor Webinarbeginn auf einen veröffentlichten Folgetermin gegen eine Umbuchungsgebühr von Euro 90,- zzgl. MwSt. verschieben. Die Anzeige hat schriftlich zu erfolgen und ist wirksam, wenn diese durch den Auftragnehmer schriftlich bestätigt wurde. Mit einer Verschiebung entfällt die nachträgliche Möglichkeit eines Rücktritts vom Vertrag.

**STORNIERUNG:** Unternehmen können von einem Vertrag zu jedem Zeitpunkt zurücktreten. Ein Rücktritt hat in jedem Fall schriftlich zu erfolgen. Da wir unsererseits rechtzeitige Vorbereitungen für die Bereitstellung von Räumlichkeiten, Trainern, etc. sorgen müssen, entstehen uns bei einem Rücktritt vom Vertrag i.d.R. Ausfälle und Kosten. Daher berechnen wir Auftraggebern bei einem Rücktritt vom Vertrag folgende Kosten:

- bei einem Rücktritt von weniger als einem Monat vor Webinarbeginn 75% des Webinarpreises
- bei einem Rücktritt von weniger als sechs Wochen vor Webinarbeginn 50% des Webinarpreises
- bei einem Rücktritt von weniger als zwei Monaten vor Webinarbeginn 25% des Webinarpreises
- bei einem Rücktritt von mehr als zwei Monaten vor Webinarbeginn entstehen keine Rücktrittskosten.

Im Falle eines Rücktritts vom Vertrag durch den Auftraggeber ist der Auftragnehmer berechtigt, die mit der gebuchten Trainingsleistung entstandenen Kosten, z.B. durch Dritte, dem Auftraggeber in Rechnung zu stellen, sofern sie nicht mehr stornierbar sind.

**KRANKHEIT / HÖHERE GEWALT:** Der Auftragnehmer kann nicht ausschließen, dass im Ausnahmefall eine Veranstaltung vom Auftragnehmer bei Krankheit oder Verhinderung eines Webinarleiters sowie bei Eintreten höherer Gewalt kurzfristig abgesagt werden muss. Für bereits angemeldete Teilnehmer kann die kostenlose Umbuchung auf einen ausgeschriebenen Folgetermin erfolgen. Alternativ erstatten wir einen bereits gezahlten Webinarpreis zurück. Weitergehende Ansprüche, z. B. bei Stornierungskosten auf Seiten des Auftraggebers, können nicht geltend gemacht werden.

Auftraggeber erkennen mit ihrer Anmeldung für ein offenes Webinar die Bedingungen für Umbuchungen und Stornierungen an.

## 5. Datenschutz

Mit der Anmeldung für ein offenes Webinar erkennt ein Auftraggeber die Datenschutzerklärung von Accenta Asia gem. Art. 13 DSGVO an, die unter [www.accenta-asia.de/datenschutzerklaerung-trainings](http://www.accenta-asia.de/datenschutzerklaerung-trainings) einsehbar ist. Der Auftraggeber leitet die Datenschutzerklärung vor Auftragsdurchführung an die Teilnehmer eines Webinars weiter.

## 6. Haftung & Haftungsausschluss

Accenta Asia, G. Schneider bzw. die Trainer führen alle übertragenen Aufgaben mit größter Sorgfalt und unter Beachtung allgemeiner branchenspezifischer Grundsätze durch. Alle Schulungen, Empfehlungen und Aussagen erfolgen stets nach bestem Wissen und Gewissen. Accenta Asia, G. Schneider bzw. die jeweiligen Webinarleiter haften nicht für den Erfolg der durchgeführten Maßnahmen.

Stand: 21. Februar 2022