



copyright istockphoto—aldomorillo

AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

OFFENES WEBINAR

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



„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit Japan“

Stellen Sie sicher, dass Sie im Tagesgeschäft sowie bei der Zusammenarbeit und geschäftlichen Gespräche mit japanischen Geschäftspartnern nicht in die vielfältigen interkulturellen Fallen tappen. Sie vermeiden erhebliche Folgekosten und erreichen, dass Geschäfte und Besprechungen nicht im Sande verlaufen, sondern zu dauerhaft erfolgreichen geschäftlichen Beziehungen führen.

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

Wir geben Antworten auf typische Probleme im Japangeschäft

- Viele Missverständnisse mit Japanern
- Keiner will entscheiden
- Kaum offene Diskussionen
- Mimik und Gestik - ganz anders
- Frauen oft unsicher im Japangeschäft
- Extremer Respekt und Hierarchieverhalten
- Sehr lange Meetings
- Bedeutet ein „Ja“ auch Zustimmung
- Sehr viele E-Mails - hin und her
- Lange Small Talks
- Was bedeutet ein Lächeln“
- Muss ich abends Alkohol trinken?
- Es wird nicht alles übersetzt
- Große Besprechungsteams irritieren mich
- Termine werden nicht eingehalten
- Mein Partner hält sich nicht an Absprachen
- etc.

Rüstzeug und Lösungen für Ihr Unternehmen

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

Wir geben Ihnen wertvolle Tipps für die Zusammenarbeit, geschäftliche Besprechungen und vorteilhaftes Verhalten im Umgang mit Japanern.

Ziele des Webinars

Nach dem Webinar werden Sie in der Lage sein

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

- die Bedeutung des Aufbaus persönlicher Beziehungen für den Geschäftserfolg schätzen zu lernen und Wege zu finden, diese Beziehungen selbst aufzubauen
- die japanische indirekte Kommunikation in ihrer Komplexität zu begreifen, zwischen den Zeilen zu lesen und selbst Ziel führend zu kommunizieren
- die Bedeutung der Zufügung von Gesichtverlust zu verstehen und diesen im Tagesgeschäft unbedingt zu vermeiden
- sich im patriarchischen japanischen Hierarchiesystem im Geschäftsalltag zu bewegen und dieses zielgerecht zu nutzen

Damit werden die Teilnehmer in der Lage sein, künftig eine deutliche Reduzierung von Missverständnissen, Reibungsverlusten, Zeitaufwand, finanziellen Einbußen und persönlichen Verstimmungen zwischen den Geschäftspartnern herbeizuführen und damit einen erheblichen Mehrwert für Ihr Unternehmen zu erzielen.

Webinarablauf

1. Einführung und Vorstellung
2. Japan - Kurzüberblick Land und Leute
3. Mentalität, Werte und gesellschaftliche Aspekte
4. Besonderheiten der Kommunikation
5. Geschäftsalltag mit Japanern
6. Geschäftliches Entertainment mit Japanern
7. Zusammenfassung

Mehr Details senden wir Ihnen gerne auf Anfrage.

Änderungen vorbehalten
Stand: 06. April 2022

Für individuelle Fragen und Erfahrungsaustausch steht ausreichend Zeit zur Verfügung.



Webinarart

Offenes Webinar für Mitarbeiter verschiedener Unternehmen.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte mit Japanverantwortung, die im Rahmen von Projekten mit japanischen Geschäftspartnern zusammenarbeiten und Besprechungen führen möchten.

Leistungen

Webinardurchführung, Webinarunterlagen, Teilnahmezertifikat

Webinarpreis

EURO 1.490.- pro Person zzgl. MwSt.

Webinardaten

Termine: 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, Novaled, Olympus, Opertis, Panasonic, Riedel, Roche, Rolls Royce, Sparkasse Jena, Siemens, Stihl, Stollwerck, Takeda, Tetra, ThyssenKrupp, Volvo, wentronic, u.v.m.

Gerd Schneider

Berater und interkultureller Trainer

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 Japan gelebt und dort in der Industrie als Führungskraft deutscher Tochtergesellschaften erfolgreiche Aufbauarbeit geleistet, Organisationen aufgebaut und restrukturiert und dabei intensive Erfahrungen mit japanischen 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 Trainer- und Beratertätigkeit für 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 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.

Herr Schneider ist Autor des aktuellen Japan Ratgebers „**GESCHÄFTSKULTUR JAPAN kompakt**“ aus dem Conbook Verlag (2. Aufl. 2015).



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 einen Tag von erfahrenen Trainern 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

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 Japan“
(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)

Ort, Datum: _____ Unterschrift: _____

Unsere Liste mit Seminar-/Webinarterminen
finden Sie unter 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 zugesandt. 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 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