



AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

OFFENES SEMINAR

copyright istockphoto—aldomorillo

„Erfolgreicher Einkauf in CHINA“



„Erfolgreicher Einkauf in China“

Stellen Sie sicher, dass Sie bei Einkaufsgesprächen und Verhandlungen mit chinesischen Geschäftspartnern nicht in die vielfältigen Fallen tappen. Dadurch erzielen Sie attraktivere Einkaufspreise und erhöhen die Zuverlässigkeit bei Qualität und Lieferungen. Sie vermeiden erhebliche Folgekosten und erreichen, dass Einkaufsverhandlungen und Folgelieferungen nicht im Sande verlaufen, sondern zu dauerhaft erfolgreichen Geschäften führen. Darüber hinaus geben wir Ihnen wertvolle Hinweise zum Sourcing in China und Kriterien, die Sie bei Einkaufsentscheidungen unbedingt berücksichtigen sollten.

In diesem interkulturellen Seminar werden Sie sehr praxisnah und realitätsbezogen von einer chinesischen Trainerin oder einem deutschen Trainer mit mehrjähriger beruflicher Management Erfahrung in China bzw. Ostasien trainiert. Vorträge, Diskussionen, Übungen und Erfahrungsaustausch sind neben Rollenspielen und anschaulichen visuellen Fallbeispielen zentrale Elemente in diesem Seminar.

Wir geben Antworten auf typische Probleme im Chinageschäft

- Suche / Auswahl vertrauenswürdiger Lieferanten
- Falsche Versprechungen
- Langwierige und mühsame Einkaufsgespräche
- Viele Missverständnisse mit Chinesen
- Internationale und chinesische Standards
- Schwierige Einigungen über Lieferbedingungen
- Projektabwicklung läuft nicht rund
- Qualitätsverständnis und -schwankungen bereiten große Probleme
- Termine werden nicht eingehalten
- Mein Partner hält sich nicht an Absprachen
- Schutz von Intellectual Property
- Ewig lange Small Talks
- Partner sagen ihre Meinung nicht
- Extremer Respekt und Hierarchieverhalten
- Kritisieren ohne Gesichtsverlust
- Große Besprechungsteams irritieren mich
- Frauen im Chinageschäft
- Arbeiten mit Dolmetschern / Übersetzern
- Vermeidung von Konflikten
- Zeitdruck kurz vor der Abreise

Ziele des Seminars

Vermittlung eines grundsätzlichen Verständnisses der für Europäer fremdartige chinesische Lebens- und Geschäftskultur sowie für Einkaufsgeschäfte und Meetings mit Chinesen.

Damit Erarbeitung einer bestmöglichen Voraussetzung für eine erfolgreiche Umsetzung der unternehmerischen Einkaufsziele sowie Vermeidung von kostspieligen Fehlern beim Sourcing und im Umgang mit chinesischen Geschäftspartnern.

Seminarablauf

1. Einführung und Vorstellung
2. China - Land und Leute
3. Mentalität, Werte und gesellschaftliche Aspekte
4. Besonderheiten der Kommunikation mit Chinesen
5. Beschaffungsmarkt China
 - Marktforschung und Produktauswahl
 - Bedeutung der Design Institute
 - Lieferantenrecherche
 - Auswahl Zulieferbetriebe
 - Spezifikationen von Anfragen
 - Kriterien für erfolgreiche Beschaffung
 - Qualitätskontrolle
 - Verhinderung von Technologieverlust
 - Schritte für erfolgreichen Einkauf in China
6. Schutz von Intellectual Property (IP)
7. Zusammenarbeit und Verhandlungen mit Chinesen
8. Zusammenfassung

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

Änderungen vorbehalten

Stand: 06. April 2022

Für Individuelle Fragen und Erfahrungsaustausch steht ausreichend Zeit zur Verfügung.

**Seminarart**

Offenes Seminar, an dem auch Mitarbeiter anderer Unternehmen teilnehmen können.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte mit Chinaverantwortung, die wiederholt oder im Rahmen von Projekten von chinesischen Lieferanten einkaufen und mit chinesischen Geschäftspartnern zielorientiert zusammenarbeiten möchten.

Leistungen

Seminar Durchführung, Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränke, Teilnahme-Zertifikat

Seminarpreis

EURO 1.690,- pro Person zzgl. MwSt.

Seminar Daten

Termine: www.accenta-asia.de
Semindauer: 2 Tage (9.00—17.00 Uhr)
Ort: Köln



Wir garantieren, dass das Seminar 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, mit interkulturellen Trainings Fach- und Führungskräfte für den geschäftlichen Umgang in weltweit allen Zielregionen inkl. Arabien/VAE, Brasilien, China, Frankreich, Indien, Japan, Korea, Südafrika, USA, Vietnam, u.v.m. vorzubereiten. Auch bei der Lösung von Konfliktsituationen mit Geschäftspartnern fremder Kulturkreise können wir Unternehmen kompetent unterstützen.

Referenzen

ABB, AKG, Alisea, 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, Wien Tourismus, u.v.m.

Gerd Schneider

Trainer für Interkulturelles Management

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

Er hat neben mehrjährigen Aufenthalten in Nordamerika und Südafrika 8 Jahre in Ostasien gelebt und dort in der Industrie als Führungskraft deutscher Tochtergesellschaften erfolgreiche Aufbauarbeit geleistet, Geschäfte aufgebaut und restrukturiert und dabei intensive Erfahrungen mit chinesischen und asiatischen 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 Vertriebs-, Marketing- und Geschäftsführungsfunktionen. Ihm ist sowohl die Sicht internationaler Konzernzentralen als auch die von mittelständischen Unternehmen und Tochtergesellschaften bestens vertraut.

Herr Schneider ist mit Accenta Asia seit 2004 als Management Trainer auf die Märkte China, Japan und Korea spezialisiert.

Er ist Autor des aktuellen China Ratgebers „GESCHÄFTSKULTUR CHINA kompakt“ aus dem Conbook Verlag (3. 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 zwei Tage lang von einem erfahrenen Manager und Asienkenner.

ANMELDUNG



ACCENTA ASIA, G. Schneider
Mohrenstr. 11—17
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 Seminar an.

Seminar: **„Erfolgreicher Einkauf in China“
(2 Tage / in Köln)**

Termin & Ort:

Seminarpreis:

EURO 1.690.- pro Person zzgl. MwSt.

TEILNEHMER

Name, Vorname:

Position:

Unternehmen:

Anschrift:

Telefon:

Fax:

E-Mail:

Mit dieser Anmeldung erkenne ich die verbindlichen Teilnahmebedingungen an.

Ort, Datum: _____ Unterschrift: _____

Alle Termine für offene Seminare finden Sie unter
www.accenta-asia.de.



TEILNAHMEBEDINGUNGEN - Offene Seminare

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 Seminar kann nur gewährt werden, wenn die Teilnahmegebühr rechtzeitig, bis spätestens fünf Werktage vor Seminarbeginn, 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. Seminarpreis

Der Seminarpreis ergibt sich aus den aktuellen Broschüren / Veröffentlichungen zum jeweiligen Seminar.

3. Leistungen

Im Seminarpreis enthalten sind die Teilnahme am Seminar, Handouts, Seminarunterlagen, Teilnahmezertifikate, Mittagessen und Pausengetränke. Die Seminarunterlagen werden den Seminarteilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt. Änderungen des Seminarinhaltes sind vorbehalten. In einzelnen Fällen kann es erforderlich sein, die Seminarleiter durch andere Seminarleiter zu ersetzen. Die Entscheidung darüber obliegt dem freien Ermessen des Veranstalters. Übernachtungskosten sind nicht im Seminarpreis enthalten.

4. Umbuchungen & Stornierungen

Jedes offene Seminar hat eine Mindestteilnehmerzahl von drei Personen. Wird dieses Minimum bis zwei Wochen vor Seminarbeginn 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 Seminare 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 Seminarbeginn 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, Verpflegung, 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 Seminarbeginn 75% des Seminarpreises
- bei einem Rücktritt von weniger als sechs Wochen vor Seminarbeginn 50% des Seminarpreises
- bei einem Rücktritt von weniger als zwei Monaten vor Seminarbeginn 25% des Seminarpreises
- bei einem Rücktritt von mehr als zwei Monaten vor Seminarbeginn 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 Seminarleiters 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 Seminarpreis zurück. Weitergehende Ansprüche, z. B. bei Stornierungskosten auf Seiten des Auftraggebers, können nicht geltend gemacht werden.

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

5. Datenschutz

Mit der Anmeldung für ein offenes Seminar 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 Seminars 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 Seminarleiter haften nicht für den Erfolg der durchgeführten Maßnahmen.

Stand: 28. Oktober 2024