



AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

OFFENES SEMINAR

copyright istockphoto—aldomorillo

„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit JAPAN“



„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit Japan“

Stellen Sie sicher, dass Sie im Tagesgeschäft sowie bei der Zusammenarbeit und geschäftlichen Gesprächen 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 Seminar werden Sie sehr praxisnah und realitätsbezogen von einem deutschen Trainer mit mehrjähriger beruflicher Management Erfahrung in Japan 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 Japangeschäft

- Viele Missverständnisse mit Japanern
- Ewig lange Meetings
- Sehr viele E-Mails - hin und her
- Ewig lange Small Talks
- Zeitdruck kurz vor der Abreise
- Keiner will entscheiden
- Kaum offene Diskussionen
- Mimik und Gestik - ganz anders
- Frauen oft unsicher im Japangeschäft
- 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

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 Seminars

Nach dem Seminar werden Sie in der Lage sein

- grundsätzliche kulturelle Unterschiede zwischen beiden Geschäftskulturen zu erkennen
- das Wertesystem und die Hintergründe für das geschäftliche Verhalten von Japanern zu verstehen
- die Bedeutung des Aufbaus persönlicher Beziehungen für den Geschäftserfolg zu schätzen 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 zu vermeiden
- sich im japanischen Hierarchiesystem im Geschäftsalltag zu bewegen und dieses zielgerecht zu nutzen

Damit sind Sie in der Lage, 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.

Seminarablauf

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

Mehr Details senden wir Ihnen gerne auf Anfrage.

Änderungen vorbehalten
Stand: 2. Januar 2018

Für individuelle Fragen und Erfahrungsaustausch steht ausreichend Zeit zur Verfügung.



Seminarart

Offenes Seminar für Mitarbeiter verschiedener Unternehmen.

Zielgruppe

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

Leistungen

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

Seminarpreis

EURO 1.390.- 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, in interkulturellen Trainings, Seminaren 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, Stahl, Stollwerck, Takeda, Tetra, ThyssenKrupp, Volvo, wentronic, u.v.m.

Gerd Schneider

Seniortrainer für Interkulturelle Management Trainings

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 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 Management 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!



TELEFAX 0221-5716 852
ACCENTA ASIA, G. Schneider
Mohrenstr. 11 - 17
D-50670 Köln

INFO-TELEFON +49 (0) 221-5716 784

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 Seminar** an.

Seminar: **„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit Japan“
(2 Tage / in Köln)**

Termin & Ort:

Seminarpreis:

EURO 1.390.- pro Person zzgl. MwSt.

TEILNEHMER

Name, Vorname:

Position:

Unternehmen:

Anschrift:

Telefon:

Fax:

E-Mail:

Mit dieser Anmeldung erkenne ich die verbindlichen Teilnahmebedingungen für offene Seminare an.

Ort, Datum: _____ Unterschrift: _____

Unsere Liste mit Seminarterminen finden Sie
unter www.accenta-asia.de.



An offenen Seminaren können auch Teilnehmer anderer Unternehmen teilnehmen.

1. Informationen und Anmeldung

Ihre schriftliche Anmeldung senden Sie freundlicherweise unter Nutzung unseres Anmeldeformulars an:
Accenta Asia, G. Schneider
Mohrenstr. 11 - 17
D-50670 Köln
Fax +49 (0)221-5716 852

Anmeldungen können nur schriftlich erfolgen.

Nach Erhalt des 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
Kto. 294 421
BLZ 370 502 99
IBAN: DE70 3705 0299 000 2944 21
BIC: COKSDE33XXX

2. Seminarpreis

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

3. Leistungen

Im Seminarpreis enthalten sind die Teilnahme am Seminar, Handouts, Seminarunterlagen, Teilnahme-Zertifikate, Mittagessen und Pausengetränke. Die Seminarunterlagen werden den Seminarpartizipanten 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.

Übernachungskosten sind nicht im Seminarpreis enthalten.

4. Umbuchungen und 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 unabhängig von der Teilnehmerzahl statt.

Umbuchungen und Stornierungen haben in jedem Fall schriftlich zu erfolgen. Bis vier Wochen vor Seminarbeginn erheben wir für Umbuchungen oder Stornierungen nur eine Bearbeitungsgebühr von Euro 90.- pro Teilnehmer. Bei Stornierungen bis zu 14 Tagen vor Seminarbeginn werden 50% des Seminarpreises berechnet. Bei späteren Abmeldungen oder Nicht-Erscheinen wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Gerne buchen wir Teilnehmer gegen eine Bearbeitungsgebühr von Euro 90.- auf ein späteres Seminar um. Teilnehmer erkennen mit Ihrer Unterschrift die Bedingungen für Umbuchungen und Stornierungen an.

Ferner kann eine Veranstaltung von Accenta Asia, G. Schneider bei Krankheit oder Verhinderung des Seminarleiters sowie bei Eintreten höherer Gewalt kurzfristig abgesagt werden. Bereits angemeldete Teilnehmer erhalten dann den bereits bezahlten Betrag zurück. Im gegenseitigen Einverständnis mit dem Teilnehmer kann die Festsetzung eines neuen Termins erfolgen. Weitergehende Ansprüche können nicht geltend gemacht werden.

5. Haftung & Haftungsausschluss

Accenta Asia, G. Schneider führt 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: 1. Dezember 2017