



copyright istockphoto—aldomorillo

AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

OFFENES SEMINAR - 2 Tage

„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit CHINA“

(2-tägiges Seminar für Teilnehmer, die häufiger oder im Rahmen von Projekten mit China zu tun haben)*

* für Teilnehmer, die nur gelegentlich mit China zu tun haben, bieten wir unsere 1-tägigen Basis-Seminare



„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit CHINA“

Stellen Sie sicher, dass Sie im Tagesgeschäft sowie bei der Kommunikation, Zusammenarbeit und geschäftlichen Gesprächen mit chinesischen Geschäftspartnern nicht in die vielfältigen interkulturellen Fallen tappen. So vermeiden Sie erhebliche Missverständnisse und Folgekosten und erreichen, dass die Zusammenarbeit nicht im Sande verläuft, sondern zu dauerhaft erfolgreichen geschäftlichen Beziehungen führt

KOSTENEINSPARUNGEN

Accenta Asia ist angetreten, um seinen Kunden erhebliche Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen im Chinageschäft aufzuzeigen!

Wir geben dabei Antworten auf typische Probleme im Chinageschäft

- Viele Missverständnisse mit Chinesen
- Projekte laufen länger als geplant
- Warum keine Rückmeldungen, wenn Chinesen etwas nicht passt?
- Große Besprechungsteams irritieren mich
- Selten Verständnisfragen
- Sehr lange Meetings
- Ist ein JA auch ein JA?
- Extremer Respekt und Hierarchieverhalten
- Es wird nicht alles übersetzt
- Termine werden nicht eingehalten
- Mein Partner hält sich nicht an Absprachen
- Warum keine Info, wenn etwas nicht klappt?
- Immer wieder Reminder aus China
- Viele E-Mails - hin und her
- Technische Trainings laufen ins Leere
- Lange Small Talks
- Keiner will entscheiden
- Kaum offene Diskussionen
- Chinesen reden immer wieder chinesisch miteinander, wenn ich gerade rede
- Mimik und Gestik - ganz anders
- Häufiger Zeitdruck in Meetings
- Wiederholt wechselnde Ansprechpartner
- Abends häufig mit Alkohol
- Zeitdruck kurz vor der Abreise
- Muss ich abends mit zum Abendessen
- etc.

FALLBEISPIEL

Während einer China Reise möchte Klaus Derwall fünf chinesischen Kollegen in einem 1-tägigen Training die technische Funktion eines neuen Aggregats erklären. Nach den ersten 30 Min. seiner Ausführungen fragt Derwall in die Runde, ob es bis dahin Fragen gibt. Nachdem keine Fragen kamen, setzt er seine Erklärungen fort. Als auch nach weiteren zwei Stunden keinerlei Fragen kommen, wird er unsicher und fragt nach, ob es alle verstanden haben - und die Teilnehmer nicken. So verläuft der Tag recht unproblematisch, da die chinesischen Teilnehmer offenbar eine sehr gute Auffassungsgabe haben. Erst eine Woche nach seiner Rückkehr nach Deutschland ist Derwall zunehmend genervt, da aus der chinesischen Abteilung weiterhin Fragen nach den trainierten Inhalten kommen.

Erneut wurde sehr viel Zeit verloren, Frustration auf beiden Seiten erzeugt und erhebliche Kosten aufgewendet. Was Herr Derwall offenbar nicht wusste, dass seine chinesischen Kollegen in einem solchen Training i.d.R. keine Verständnisfragen stellen oder zugeben, dass sie etwas nicht verstanden haben.

FALLBEISPIEL

Auf Nachfrage von Anton Müller, ob Mr. Chang notwendige technische Spezifikationen in drei Wochen liefern könne, da es sehr eilig sei, bestätigt er, dass er dies machen könne. Nach über drei Wochen hat Chang die Spezifikationen aber noch nicht geliefert. Nun meldet sich Herr Müller verärgert bei Mr. Chang und fragt nach, wo die Informationen bleiben. Mr. Chang bringt einige Entschuldigungen vor und sagt zu, sich darum zu kümmern. Was Herr Müller allerdings vor gut drei Wochen nicht verstanden hatte, war, dass Mr. Changi ihm damals nur eine Gefälligkeitsantwort gegeben hatte und nicht wirklich in der Lage war, die Informationen in so kurzer Zeit bereitzustellen. Da Herr Müller die Situation falsch eingeschätzt hatte, wurde hier viel Zeit verloren und Vertrauen beschädigt.

Für Individuelle Fragen und Erfahrungsaustausch steht ausreichend Zeit zur Verfügung.



Seminarart & Zielgruppe

Offenes Seminar für Fach- und Führungskräfte, die häufiger oder im Rahmen von Projekten mit chinesischen Geschäftspartnern zusammenarbeiten (auch ohne Vorkenntnisse).

Ziele

- Entwicklung der Fähigkeit, sich an unterschiedliche kulturelle Kontexte anzupassen und flexibel auf neue Situationen zu reagieren.
- Kosteneinsparungen durch Vermeidung häufig unnötiger Verzögerungen und Missverständnissen
- Aufbau einer positiven pers. Beziehung zu Partnern
- Vermeidung von folgenschwerem Gesichtsverlust
- Verstehen der indirekten Kommunikation und erkennen von Gefälligkeitsantworten

Leistungen

Seminar Durchführung, Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränke, Teilnahmezertifikat

Seminar Daten

Seminarpreis:	EURO 1.490.– p. P. zzgl. MwSt.
Teilnehmer:	max. 8 Personen
Semindauer:	2 Tage (je 9.00—17.00 Uhr)
Ort:	Köln
Termine:	www.accenta-asia.de



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

Seminarinhalte

1. Einführung und Vorstellung
2. China - Land und Leute
3. Business Mentalität & Werte in China
4. Besonderheiten der indirekten Kommunikation
5. Zusammenarbeit & Besprechungen (Meetings, E-Mails, Teams-Calls, Telefonate, pers. Treffen)
6. Geschäftliche Dinner & Socializing mit Chinesen
7. Zusammenfassung

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, Novald, Olympus, Opertis, Panasonic, Riedel, Roche, Rolls Royce, Sparkasse Jena, Siemens, Stihl, Stollwerck, Takeda, Tetra, ThyssenKrupp, Volvo, wentronic, Wien Tourismus, u. v. m.

Trainer

Seniortrainer für Interkulturelle Management Seminare

Unser Trainer 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 gelebt und dort in der Industrie als Führungskraft deutscher Tochtergesellschaften erfolgreiche Aufbauarbeit geleistet, Organisationen aufgebaut und restrukturiert. Während seiner Auslandsaufenthalte hat er intensive Erfahrungen mit chinesischen Kollegen 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 Trainertätigkeit 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 Management Trainer auf die Märkte China, Japan und Korea spezialisiert.

Seine ausgeprägten Kenntnisse 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 China Ratgebers „**GESCHÄFTSKULTUR CHINA kompakt**“ aus dem Conbook Verlag (3. Aufl.)

Das Buch ist auch als E-Book erhältlich.



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 erfahrenen Trainern aus der Praxis!



STECKBRIEF - Offenes China Seminar

Seminar „Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit China“ (2 Tage)

- Praxisnah und interaktiv
- Vortrag & Präsentation
- Gemeinsame Simulation von Business Situationen
- Kurze Fallstudien, Arbeiten an Flipcharts
- Videos
- Erfahrungsaustausch
- China Quiz (Multiple Choice)



Seminarpreis

- Euro 1.490.– zzgl. MwSt. inkl. Getränke & Mittagessen

Zielgruppe

- Offenes Seminar für Teilnehmer, die häufiger oder im Rahmen von Projekten mit China zu tun haben
- Keine Vorkenntnisse erforderlich
- Max. 8 Teilnehmer

Extras

- Teilnahmezertifikat für jeden Teilnehmer
- Interkultureller Selbsttest (vorab) auf Wunsch
- **GARANTIE:** Offenes China Seminar findet unabhängig von Teilnehmerzahl statt!

Unternehmen & Trainer

- Unternehmen: Accenta Asia, sehr praxisnahe interkulturelle Trainings seit 2004, über 450 Unternehmen als Kunden, über 50 Trainer, mehrere tausend Teilnehmer bislang
- Trainer: zuvor 15 Jahre Businesserfahrung im techn. Vertrieb, Marketing, Geschäftsführung in Multi-Nationals und Mittelstand - 13 Jahre Auslandserfahrung in Japan, Korea, China, Kanada, Südafrika, etc. – Verfasser von zwei Business Ratgebern zu Japan und China (Conbook Verlag)

Hervorragende Referenzen und hohe Zufriedenheitsraten u.a. bei google 4.9/5.0 ★★★★★

ANMELDUNG: www.accenta-asia.de/anmeldung

KOSTENEINSPARUNGEN

Accenta Asia ist angetreten, um seinen Kunden erhebliche Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen aufzuzeigen!

FALLBEISPIEL: Stellen Sie sich vor, sie haben 10 Mitarbeiter für 1 Jahr auf ein Chinaprojekt abgestellt, für das sie 50% ihrer Arbeitszeit benötigen. Bei einem Gesamtkostenansatz einfacherweise von Euro 100.000 pro Mitarbeiter / Jahr lägen wir hier bei Projektkosten von 10 Mitarbeiter x Euro 100.000 x 50% = Euro 500.000 / Jahr. In nahezu allen Fällen dauern die Projekte unerwartet erheblich länger. Dies liegt in den meisten Fällen an einer Fehleinschätzung der interkulturellen Herausforderungen. Bei einer Verdoppelung der Projektlaufzeit von einem auf zwei Jahre lägen wir bei Zusatzkosten von Euro 500.000 - und dies alleine bei den Personalgesamtkosten. Diese Zusatzkosten wären zum Großteil einfach zu vermeiden, wenn man sich rechtzeitig auf die speziellen Erfordernisse einer interkulturellen Zusammenarbeit vorbereiten würde.