



AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

OFFENES SEMINAR - 2 Tage

# „Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit JAPAN“

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

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



## „Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit JAPAN“

Stellen Sie sicher, dass Sie im Tagesgeschäft sowie bei der Kommunikation, Zusammenarbeit und geschäftlichen Gesprächen mit japanischen 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 Japangeschäft aufzuzeigen!**

#### Wir geben dabei Antworten auf typische Probleme im Japangeschäft

- Was bedeutet die so wichtige Gesichtswahrung?
- Viele Missverständnisse mit Japanern
- Große Besprechungsteams irritieren mich
- Kaum Verständnisfragen
- Sehr lange Meetings
- Ist ein JA auch ein JA?
- Extremer Respekt und Hierarchieverhalten
- Wie gehe ich mit dem japanischen „Nemawashi“ um?
- Es wird nicht alles übersetzt
- Was sind japanische „Bottom-up“ Entscheidungen?
- Projekte laufen länger als geplant
- Warum kommen von Japanern so wenig Rückmeldungen in Meetings?
- Technische Trainings laufen ins Leere
- Lange Small Talks
- Warum so große Schwierigkeiten mit Entscheidungen in Meetings?
- Kaum offene Diskussionen oder Meinungs austausch
- Japaner reden immer wieder japanisch miteinander, wenn ich gerade rede
- Mimik und Gestik - schwer zu deuten ?
- Häufiger Zeitdruck in Meetings
- Zeitdruck kurz vor der Abreise
- Muss ich abends mit zum Abendessen
- Völlig anderes Verhalten am Abend
- Umgang mit Alkohol am Abend
- etc.

Für Individuelle Fragen und Erfahrungsaustausch steht ausreichend Zeit zur Verfügung.

#### FALLBEISPIEL

Während einer Japan Reise möchte Klaus Derwall fünf japanischen 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 japanischen Teilnehmer offenbar eine sehr gute Auffassungsgabe haben. Erst eine Woche nach seiner Rückkehr nach Deutschland ist Derwall zunehmend genervt, da aus der japanischen Organisation 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 japanischen 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. Takahashi 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 Takahashi die Spezifikationen aber noch nicht geliefert. Nun meldet sich Herr Müller verärgert bei Mr. Takahashi und fragt nach, wo die Informationen bleiben. Mr. Takahashi 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. Takahashi 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.



### Seminarart & Zielgruppe

Offenes Seminar für Fach- und Führungskräfte, die häufiger oder im Rahmen von Projekten mit japanischen 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

### Seminarinformationen

Seminarpreis:	EURO 1.490.– p. P. zzgl. MwSt.
Teilnehmer:	max. 8 Personen
Semindauer:	2 Tage (je 9.00–17.00 Uhr)
Ort:	Köln
Termine:	<a href="http://www.accenta-asia.de">www.accenta-asia.de</a>



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

### Seminarinhalte

1. Einführung und Vorstellung
2. Japan - Land und Leute
3. Business Mentalität & Werte in Japan
4. Besonderheiten der indirekten Kommunikation
5. Zusammenarbeit & Besprechungen (Meetings, E-Mails, Teams-Calls, Telefonate, pers. Treffen)
6. Geschäftliche Dinner & Socializing mit Japanern
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 acht Jahre in Ostasien gelebt (davon drei Jahre in Japan) und dort in der Industrie als Führungskraft deutscher Tochtergesellschaften erfolgreiche Aufbauarbeit geleistet, Organisationen aufgebaut und restrukturiert. Während seiner Auslandsaufenthalte hat er intensive Erfahrungen mit japanischen 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 Japan, Korea und China 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 Japan Ratgebers „**GESCHÄFTSKULTUR JAPAN kompakt**“ aus dem Conbook Verlag (2. 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 Japan Seminar

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

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

SUMMARY



### Seminarpreis

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

### Zielgruppe

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

### Extras

- Teilnahmezertifikat für jeden Teilnehmer
- Interkultureller Selbsttest (vorab) auf Wunsch
- **GARANTIE:** Offenes Japan 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](http://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 Japanprojekt 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.