



copyright istockphoto—aldomorillo

AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

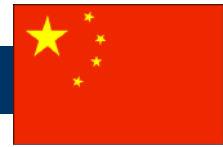
OFFENES SEMINAR - 2 Tage

Sourcing in China

„Erfolgreicher Einkauf in CHINA“

(2-tägiges Seminar für Teilnehmer, die in China einkaufen)

Lernen Sie 2 Tage von einem erfahrenen
Trainer aus der Praxis!



„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 Einkaufsbedingungen 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.

KOSTENEINSPARUNGEN

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

Wir geben dabei Antworten auf die typischen 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
- Termine werden nicht eingehalten
- Mein Partner hält sich nicht an Absprachen
- Schutz von Intellectual Property
- Lange Small Talks
- Partner sagen ihre Meinung nicht
- Extremer Respekt und Hierarchieverhalten
- Kritisieren ohne Gesichtverlust
- Große Besprechungsteams irritieren mich
- Frauen im Chinageschäft
- 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
- Zeitdruck kurz vor der Abreise
- Muss ich abends mit zum Abendessen
- etc.

Ziele des Seminars

- Erarbeitung von relevanten Kriterien zur Auswahl von Lieferanten im chinesischen Kontext (Qualität & Liefertreue)
- Verstehen der Bedeutung von Sub-Contracting
- Verstehen der Bedeutung einer persönlichen Beziehung für die Zuverlässigkeit der Geschäftsbeziehung
- Entwicklung der Fähigkeit, sich an unterschiedliche kulturelle Kontexte anzupassen und flexibel auf neue Situationen zu reagieren.
- Erreichen von Kosteneinsparungen durch Vermeidung häufig unnötiger Verzögerungen und Missverständnissen
- Vermeidung von folgenschwerem Gesichtverlust
- Verstehen der indirekten Kommunikation und erkennen von Gefälligkeitsantworten
- Erkennen der Bedeutung von Lieferverträgen und Intellectual Property Klauseln

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. Chang 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 in China einkaufen möchten und häufiger oder im Rahmen von Projekten mit chinesischen Geschäftspartnern zusammenarbeiten (auch ohne Vorkenntnisse).

Leistungen

Seminar durchführung, Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränke, Teilnahmezertifikat

Seminar daten

Seminarpreis: EURO 1.690.– p. P. zzgl. MwSt.
 Teilnehmer: max. 8 Personen
 Seminardauer: 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. 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. Besprechungen und Zusammenarbeit mit Chinesen (Pers. Treffen, Teams Calls, E-Mails, Telefonate, etc.)
8. Zusammenfassung

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, wentrionic, Wien Tourismus, u.v.m.

Trainer

Seniortrainer für Interkulturelle Management Seminare

Unser Trainer Gerd Schneider hat Betriebswirtschaft studiert und verfügt über langjährige technische Vertriebs-, Einkaufs- und Marketing-Erfahrung in internationalen Märkten.



Er hat neben langjährigen Aufenthalten in Nordamerika und Südafrika acht 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, Einkauf 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.)



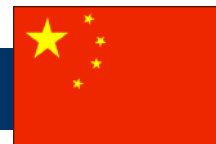
Das Buch ist auch als E-Book erhältlich.

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 einem erfahrenen Trainer aus der Praxis!



STECKBRIEF - Offenes China Seminar

Seminar „Erfolgreicher Einkauf in CHINA“ (2 Tage)

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

SUMMARY



Seminarpreis

- Euro 1.690.– zzgl. MwSt. inkl. Getränke & Mittagessen

Zielgruppe

- Offenes Seminar für Teilnehmer, die häufiger in China einkaufen 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, seit über 20 Jahren praxisnahe interkulturelle Business Trainings, über 500 Unternehmen als Kunden, über 50 Trainer, bis heute mehrere tausend Seminarteilnehmer
- Trainer: zuvor 15 Jahre Businesserfahrung im techn. Vertrieb, Marketing, Einkauf, Geschäftsführung in Multi-Nationals und Mittelstand - 13 Jahre Auslandserfahrung in Japan, Korea, China, Kanada, Südafrika, etc. – Verfasser von zwei Büchern zu China und Japan (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 5 Mitarbeiter für 1 Jahr auf ein Einkaufsprojekt für China 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 5 Mitarbeiter x Euro 100.000 x 50% = Euro 250.000 / Jahr. In nahezu allen Fällen dauern die Projekte unerwartet erheblich länger. Dies liegt in den meisten Fällen an einer Fehleinschätzung der interkulturellen Herausforderungen im Einkauf. Bei einer Verdoppelung der Projektlaufzeit von einem auf zwei Jahre lägen wir bei Zusatzkosten von Euro 250.000 - 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.