



AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

OFFENES SEMINAR - 1 Tag

„Interkulturelle Kompetenz KOREA“

(1-tägiges Seminar für Teilnehmer, die gelegentlich mit Korea zu tun haben)*

* für Teilnehmer, die häufiger oder im Rahmen von Projekten mit Korea zu tun haben, bieten wir unsere 2-tägigen Seminare an.



„Interkulturelle Kompetenz KOREA“

Erarbeiten Sie sich in diesem Basis Seminar in kurzer Zeit eine interkulturelle Kompetenz für Korea, um sich auf die fremdartige Mentalität, Werte und Verhaltensweisen und daraus resultierende Besonderheiten in der Kommunikation mit Koreanern einzustellen, ohne dabei Ihre eigene Identität aufzugeben.

Dieses interkulturelle Kompetenz Seminar wird sehr praxisnah und realitätsbezogen von einem Trainer mit mehrjähriger beruflicher Managementenerfahrung in Korea und Ostasien durchgeführt.

KOSTENEINSPARUNGEN

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

Wir geben Antworten auf typische Probleme im Koreageschäft

- Warum sagen Koreaner oft nicht ihre Meinung?
- Arbeiten im komplizierten Hierarchiesystem
- Bedeutet ein „ja“ auch Zustimmung?
- Entscheidungen werden nicht eingehalten
- Lange Small Talks
- Vorsicht mit Kritik in Meetings
- Nicht auf den Punkt kommen
- Respekt erschwert Informationsaustausch
- Häufiges aneinander vorbeireden
- Sprachprobleme - trotz Englisch
- Mein Partner hält sich nicht an Absprachen
- Viele Missverständnisse mit Koreanern
- etc.

Rüstzeug und Lösungen für Ihr Unternehmen

Für diese und weitere relevante Themengebiete im Geschäft mit koreanischen Partnern geben wir Ihnen das Rüstzeug und erarbeiten mit Ihnen Lösungen.

Ziele des Seminars

Nach dem Seminar werden Sie in der Lage sein

- das Wertesystem und die Hintergründe für das geschäftliche Verhalten von Koreanern zu verstehen
- die Bedeutung des Aufbaus persönlicher Beziehungen für den Geschäftserfolg zu erkennen

- die koreanische Kommunikation in ihrer Komplexität zu begreifen und zwischen den Zeilen zu lesen
- die Bedeutung der Zufügung von Gesichtsverlust zu verstehen und diesen im Tagesgeschäft zu vermeiden

Damit werden Sie in der Lage sein, künftig eine Reduzierung von Reibungsverlusten, Zeitaufwand, finanziellen Einbußen und persönlichen Verstimmungen zwischen den Geschäftspartnern herbeizuführen und einen erheblichen Mehrwert für Ihr Unternehmen zu erzielen.

FALLBEISPIEL

Auf Nachfrage von Anton Müller, ob Mr. Kim notwendige technische Spezifikationen in drei Wochen liefern könne, da es sehr eilig sei, bestätigt Kim, dass er dies machen könne. Nach über drei Wochen hat Kim die Spezifikationen aber noch nicht geliefert. Nun meldet sich Herr Müller verärgert bei Mr. Kim und fragt nach, wo die Informationen bleiben. Mr. Kim 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. Kim 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 Basis-Seminar für Fach- und Führungskräfte, die gelegentlich mit koreanischen Geschäftspartnern oder Kollegen zu tun haben (auch ohne Vorkenntnisse).

Leistungen

Seminardurchführung, Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränke, Teilnahmezertifikat

Seminardaten

Seminarpreis: EURO 890.– p. P. zzgl. MwSt.
 Teilnehmer: max. 8 Personen
 Seminardauer: 1 Tag (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. Business Mentalität & Werte in Korea
3. Besonderheiten der indirekten Kommunikation
4. Zusammenfassung

Das Gelernte ist sofort im Tagesgeschäft umsetzbar.

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 (davon fünf Jahre in Korea) 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 koreanischen 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 Korea, Japan 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.

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.

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 1 Tag von erfahrenen Trainern aus der Praxis!



STECKBRIEF - Offenes Korea Seminar

Seminar „Interkulturelle Kompetenz Korea“ (1 Tag)

- Praxisnah und interaktiv
- Vortrag & Präsentation
- Kurze Fallbeispiele
- Arbeiten an Flipcharts
- Videos
- Erfahrungsaustausch
- Korea Quiz (Multiple Choice)



Seminarpreis

- Euro 890.– zzgl. MwSt. inkl. Getränke & Mittagessen

Zielgruppe

- Offenes Basis-Seminar für Teilnehmer, die gelegentlich mit Korea zu tun haben
- Keine Vorkenntnisse erforderlich
- Max. 8 Teilnehmer

Extras

- Teilnahmezertifikat für jeden Teilnehmer
- Interkultureller Selbsttest (vorab auf Wunsch)
- **GARANTIE:** Dieses offene Korea 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 Koreaprojekt 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.