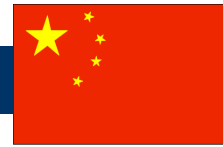




AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

OFFENES ONLINE WEBINAR

„Interkulturelle Kompetenz CHINA“ (1 Tag)



„Interkulturelle Kompetenz CHINA“

Erlernen Sie in diesem Basis Webinar in kurzer Zeit eine interkulturelle Kompetenz für China, um sich auf die fremdartige Mentalität, Werte und Verhaltensweisen und daraus resultierende Besonderheiten in der Kommunikation mit Chinesen einzustellen, ohne dabei Ihre eigene westliche Identität aufzugeben.

Dieses interkulturelle Kompetenz Webinar wird sehr praxisnah und realitätsbezogen von einem Trainer mit mehrjähriger beruflicher Managementenerfahrung in China und Ostasien durchgeführt. Vorträge, Diskussionen und Erfahrungsaustausch sind neben anschaulichen Fallbeispielen die zentralen Elemente in diesem Webinar

Wir geben Antworten auf typische Probleme im Chinageschäft

- Gesprächspartner sagen ihre Meinung nicht
- Kompliziertes Hierarchiesystem
- Was bedeutet ein „Ja“?
- Entscheidungen werden nicht eingehalten
- Ewig lange Small Talks
- Nicht auf den Punkt kommen
- Wie vermeide ich Gesichtsverlust
- Respekt erschwert Informationsaustausch
- Häufiges aneinander vorbeireden
- Sprachprobleme - trotz Englisch
- Mein Partner hält sich nicht an Absprachen
- Mimik und Gestik - ganz anders
- Viele Missverständnisse mit Chinesen
- etc.

Rüstzeug und Lösungen für Ihr Unternehmen

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

Wir geben Ihnen wertvolle Tipps für die Zusammenarbeit, vorteilhaftes Verhalten im Umgang mit Chinesen.

Ziele des Webinars

Nach dem Webinar werden Sie in der Lage sein

- das Wertesystem und die Hintergründe für das geschäftliche Verhalten von Chinesen zu verstehen
- die Bedeutung des Aufbaus persönlicher Beziehungen für den Geschäftserfolg zu erkennen
- die chinesische Kommunikation in ihrer Komplexität zu begreifen und zwischen den Zeilen zu lesen
- die Bedeutung der Zufügung von Gesichtsverlust zu verstehen und diesen im Tagesgeschäft unbedingt zu vermeiden

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

Webinarablauf

1. Einführung und Vorstellung
2. China - Land und Leute
3. Mentalität, Werte und gesellschaftliche Aspekte
4. Besonderheiten der Kommunikation mit Chinesen
5. Zusammenfassung

Änderungen vorbehalten
Stand: 28.01.2021

Webinartechnik

Zur Durchführung des Webinars nutzen wir die Kommunikationsplattform Cisco Webex.

Sie benötigen lediglich ein Laptop (oder Desktop) mit Kamera und Mikrofon.

Sollten Sie Webex bisher noch nicht benutzt haben, ist dies ganz einfach. Nach Ihrer Webinar Anmeldung senden wir Ihnen eine detaillierte Beschreibung, wie Sie unkompliziert am Webinar teilnehmen können.

Einladungen in unseren virtuellen Seminarraum übersenden wir den Teilnehmern rechtzeitig über eine separate E-Mail.

Für Individuelle Fragen und Erfahrungsaustausch steht ausreichend Zeit zur Verfügung.



Webinarart

Offenes Webinar für Mitarbeiter verschiedener Unternehmen.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte mit Chinaverantwortung, die im gelegentlich oder im Rahmen von Projekten mit chinesischen Geschäftspartnern zusammenarbeiten (auch ohne Vorkenntnisse).

Leistungen

Webinar durchführung, Webinarunterlagen, Teilnahme-Zertifikat

Webinarpreis

EURO 790.- pro Person zzgl. MwSt.

Webinar Daten

Termine: www.accenta-asia.de
 Webinardauer: 1 Tag (9.00—17.00 Uhr)
 Ort: online



Wir garantieren, dass das Webinar 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, Webinaren 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, Stihl, Stollwerck, Takeda, Tetra, ThyssenKrupp, Volvo, wentronic, Wien Tourismus, u.v.m.

Gerd Schneider

Trainer 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 gelebt und dort in der Industrie als Führungskraft deutscher Tochtergesellschaften erfolgreiche Aufbauarbeit geleistet, Organisationen aufgebaut und restrukturiert und dabei 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 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 interkultureller Trainer und Berater 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 China Ratgebers „**GESCHÄFTSKULTUR CHINA kompakt**“ aus dem Conbook Verlag (3. Aufl. 2015).

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 einen Tag von einem erfahrenen Trainer aus der Praxis!



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

INFO-TELEFON: +49 (0) 0221-5716 784
EMAIL: kontakt@accenta-asia.de

- 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 Webinar** an.

Webinar: **„Interkulturelle Kompetenz China“
(1 Tag / online)**

Termin:

Webinarpreis:

EURO 790.- pro Person zzgl. MwSt.

TEILNEHMER

Name, Vorname:

Position:

Unternehmen:

Anschrift:

Telefon:

Fax:

E-Mail:

Mit dieser Anmeldung erkenne ich die verbindlichen Teilnahmebedingungen für offene Webinare an.
(www.accenta-asia.de/wp-content/uploads/Teilnahmebedingungen-Offen-In-house.pdf)

Ort, Datum: _____ Unterschrift: _____

Alle Termine für offene Webinare finden Sie unter
www.accenta-asia.de.