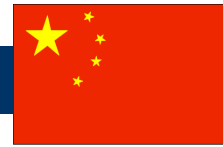


copyright istockphoto—aldomorillo

AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

OFFENES ONLINE WEBINAR

„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit CHINA“ (2 Tage)



„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit CHINA“

Stellen Sie sicher, dass Sie im Tagesgeschäft sowie bei der Zusammenarbeit, geschäftlichen Gesprächen und Verhandlungen mit chinesischen Geschäftspartnern nicht in die vielfältigen interkulturellen Fallen tappen. Sie vermeiden erhebliche Folgekosten und erreichen, dass Geschäfte und Besprechungen nicht im Sande verlaufen, sondern zu dauerhaft erfolgreichen geschäftlichen Beziehungen führen.

In diesem interkulturellen Webinar werden Sie sehr praxisnah und realitätsbezogen von einem deutschen Trainer bzw. einer chinesischen Trainerin mit mehrjähriger beruflicher Erfahrung in China / Ostasien trainiert. Vorträge, Diskussionen, Übungen und Erfahrungsaustausch sind neben anschaulichen Fallbeispielen zentrale Elemente in diesem Webinar.

Wir geben Antworten auf typische Probleme im Chinageschäft

- Viele Missverständnisse mit Chinesen
- Sehr lange Meetings
- Wie vermeide ich Gesichtverlust?
- Sehr lange Small Talks
- Extremer Respekt und Hierarchieverhalten
- Was bedeutet „Ja“?
- Es wird nicht alles übersetzt
- Keiner will entscheiden
- Kaum offene Diskussionen
- Mimik und Gestik - ganz anders
- Frauen oft unsicher im Chinageschäft
- Qualität war anfangs besser
- Sehr viele E-Mails - hin und her
- Immer so viel Alkohol trinken
- Große Besprechungsteams irritieren mich
- Termine werden nicht eingehalten
- Mein Partner hält sich nicht an Absprachen
- Zeitdruck kurz vor der Abreise
- etc.

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

Ziele des Webinars

- Nach dem Webinar werden Sie in der Lage sein
- Grundsätzliche Unterschiede zwischen den Geschäftskulturen zu erkennen
 - das konfuzianische Wertesystem und die Hintergründe für das geschäftliche Verhalten von Chinesen zu verstehen
 - die Bedeutung des Aufbaus persönlicher Beziehungen für den Geschäftserfolg zu schätzen und Wege zu finden, diese Beziehungen selbst aufzubauen
 - die chinesische indirekte Kommunikation in

ihrer Komplexität zu begreifen, zwischen den Zeilen zu lesen und selbst Ziel führend zu kommunizieren

- die Bedeutung der Zufügung von Gesichtverlust zu verstehen und diesen zu vermeiden
- sich im chinesischen Hierarchiesystem im Geschäftsalltag zielgerecht zu bewegen
- die komplexen chinesischen Entscheidungswege zu verstehen und damit umzugehen

Damit sind Sie in der Lage, künftig eine deutliche Reduzierung von Reibungsverlusten, Zeitaufwand, finanziellen Einbußen und persönlichen Verstimmungen zwischen den Geschäftspartnern herbeizuführen.

Webinarablauf

1. Einführung und Vorstellung
2. China - Land und Leute
3. Mentalität, Werte und gesellschaftliche Aspekte
4. Besonderheiten der Kommunikation
5. Geschäftsalltag in China
6. Zusammenarbeit & Besprechungen mit Chinesen
7. Geschäftliches Entertainment mit Chinesen
8. Zusammenfassung

Mehr Details senden wir Ihnen gerne auf Anfrage.

Änderungen vorbehalten
Stand: 28.01.2021

Webinartechnik

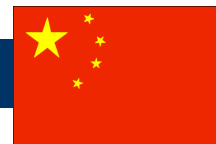
Zur Durchführung des Webinars nutzen wir die Kommunikationsplattform Cisco Webex.

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 Webinarianmeldung senden wir Ihnen eine einfache 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 steht
ausreichend Zeit zur Verfügung.**



Webinarart

Offenes Webinar für Mitarbeiter verschiedener Unternehmen.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte mit Chinaverantwortung, die wiederholt oder im Rahmen von Projekten mit chinesischen Geschäftspartnern und Kollegen kommunizieren und zusammenarbeiten möchten. (Mit und ohne Vorkenntnisse)

Leistungen

Webinardurchführung, Webinarunterlagen, Teilnahme-Zertifikat

Webinarpreis

EURO 1.390.- pro Person zzgl. MwSt.

Webinardaten

Termine: www.accenta-asia.de
 Webinardauer: 2 Tage (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 Fragen zu geben).

Accenta Asia - weltweite Trainings

Accenta Asia ist seit 2004 darauf spezialisiert, in interkulturellen Trainings, Webinaren, Seminaren 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 Seminare / Webinare

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 erfolgreich 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 Trainer- und 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 Kenntnisse über Geschäftsaufbau und Restrukturierung in China und 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 2 Tage von erfahrenen Trainern aus der Praxis!



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

INFO-TELEFON: +49 (0) 221-5716 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: **„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit China“
(2 Tage / online)**

Termin:

Webinarpreis:

EURO 1.390.- 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.