INTERKULTURELLES MANAGEMENT WEBINAR

copyright istockphoto – aldomorillo

OFFENES WEBINAR - 2 Tage

„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit KOREA“

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

* für Teilnehmer, die nur gelegentlich mit Korea zu tun haben, bieten wir unsere 1-tägigen Basis-Webinare

ACCENTA ASIA

WEBINARINHALT

„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit KOREA“

Stellen Sie sicher, dass Sie im Tagesgeschäft sowie bei der Kommunikation, Zusammenarbeit und geschäftlichen Gesprächen mit koreanischen 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 Koreageschäft aufzuzeigen!

Wir geben dabei Antworten auf typische Probleme im Koreageschäft

- Große Besprechungsteams irritieren mich
- Selten Verständnisfragen
- Sehr lange Meetings
- Ist ein JA auch ein JA?
- Viele Missverständnisse mit Koreanern
- Projekte laufen länger als geplant
- Warum so wenig Rückmeldungen von Koreanern?
- Extremer Respekt und Hierarchieverhalten
- Es wird nicht alles übersetzt
- Termine werden nicht eingehalten
- Mein Partner hält sich nicht an Absprachen
- Warum keine Info, wenn etwas nicht klappt?
- Immer wieder Reminder aus Korea
- Viele E-Mails - hin und her
- Technische Trainings laufen ins Leere
- Lange Small Talks
- Keiner will entscheiden
- Kaum offene Diskussionen
- Koreaner reden immer wieder koreanisch miteinander, wenn ich gerade rede
- Mimik und Gestik - ganz anders
- Häufiger Zeitdruck in Meetings
- Abends häufig mit Alkohol
- Zeitdruck kurz vor der Abreise
- Muss ich abends mit zum Abendessen?
- etc.

Für Individuelle Fragen und Erfahrungsaustausch steht ausreichend Zeit zur Verfügung.

FALLBEISPIEL

Während einer Korea Reise möchte Klaus Derwall fünf koreanischen Kollegen in einem 1-tägigen Training die technische Funktion einer neuen Maschine 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 koreanischen Teilnehmer offenbar eine sehr gute Auffassungsgabe haben. Erst eine Woche nach seiner Rückkehr nach Deutschland ist Derwall zunehmend genervt, da aus der koreanischen Abteilung 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 koreanischen 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. Park 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 Park die Spezifikationen aber noch nicht geliefert. Nun meldet sich Herr Müller verärgert bei Mr. Park und fragt nach, wo die Informationen bleiben. Mr. Park 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. Park 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.

ZIELGRUPPEN & LEISTUNGEN

Webinarart & Zielgruppe

Offenes Webinar für Fach- und Führungskräfte, die häufiger oder im Rahmen von Projekten mit koreanischen 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 Missverständnisse
- Aufbau einer positiven pers. Beziehung zu Partnern
- Vermeidung von folgenschwerem Gesichtsverlust
- Verstehen der indirekten Kommunikation und erkennen von Gefälligkeitsantworten

Leistungen

Webinardurchführung, Webinarunterlagen, Mittagessen, Getränke, Teilnahmezertifikat

Webinardaten

Webinarpreis:	EURO 1.490.– p. P. zzgl. MwSt.
Teilnehmer:	max. 8 Personen
Webinardauer:	2 Tage (je 9.00—17.00 Uhr)
Ort:	online
Termine:	www.accenta-asia.de

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

Webinarinhalte

1. Einführung und Vorstellung
2. Korea - Land und Leute
3. Business Mentalität & Werte in Korea
4. Besonderheiten der indirekten Kommunikation
5. Zusammenarbeit & Besprechungen (Meetings, E-Mails. Teams-Calls, Telefonate, pers. Treffen)
6. Geschäftliche Dinner & Socializing mit Koreanern
7. Zusammenfassung

Das Gelernte ist sofort im Tagesgeschäft umsetzbar.

WEBINARLEITER

Trainer

Seniortrainer für Interkulturelle Management Webinare

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 insgesamt acht Jahre in Ostasien gelebt (davon 5 Jahre in Korea) 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, Novaled, 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 2 Tage von einem erfahrenen Trainer aus der Praxis!

STECKBRIEF - Offenes Korea Webinar

Webinar „Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit Korea“ (2 Tage)

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

Webinarpreis

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

Zielgruppe

- Offenes Webinar für Teilnehmer, die häufiger oder im Rahmen von Projekten 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 Webinar 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 ★★★★★

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.

ANMELDUNG

ACCENTA ASIA, G. Schneider
Mohrenstr. 11 - 17
D-50670 Köln

INFO-TELEFON **+49 (0) 221-5716 784**
TELEFAX **+49 (0) 221-5716 852**
E-MAIL **kontakt@accenta-asia.de**

☐ Ich interessiere mich für ein individuelles **In-house Training, Webinar** 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 Korea“ (2 Tage / in Köln)**

Termin & Ort:

Webinarpreis: EURO 1.490.- 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.

Ort, Datum: _____ Unterschrift: _____

Unsere Liste mit offenen Webinarterminen finden Sie unter www.accenta-asia.de.

TEILNAHMEBEDINGUNGEN - Offene Webinare

1. Anmeldung

Ihre schriftliche Anmeldung senden Sie bitte unter Nutzung unseres Anmeldeformulars an:

Accenta Asia, G. Schneider
Mohrenstr. 11 - 17, D-50670 Köln
Fax +49 (0)221-5716 852 oder
kontakt@accenta-asia.de

Anmeldungen können nur schriftlich erfolgen.

Nach Eingang Ihres Anmeldeformulars erhalten Sie eine Buchungsbestätigung zusammen mit einer Rechnung. Bitte bezahlen Sie erst nach Erhalt der Rechnung. Die Teilnahme am Webinar kann nur gewährt werden, wenn die Teilnahmegebühr rechtzeitig, bis spätestens fünf Werktage vor Webinarbeginn, und ohne Abzug bei uns eingegangen ist.

Bankverbindung:
Accenta Asia, G. Schneider
Kreissparkasse Köln
BLZ 370 502 99 BIC: COKSDE33XXX
IBAN: DE70 3705 0299 0000 2944 21

2. Webinarpreis

Der Webinarpreis ergibt sich aus den aktuellen Broschüren / Veröffentlichungen zum jeweiligen Webinar.

3. Leistungen

Im Webinarpreis enthalten sind die Teilnahme am Webinar, Handouts und Teilnahmezertifikate. Die Webinarunterlagen werden den Teilnehmern vor Webinarbeginn postalisch zugeschickt. Änderungen des Webinarinhaltes sind vorbehalten. In einzelnen Fällen kann es erforderlich sein, die Webinarleiter durch andere Webinarleiter zu ersetzen. Die Entscheidung darüber obliegt dem freien Ermessen des Veranstalters.

4. Umbuchungen & Stornierungen

Jedes offene Webinar hat eine Mindestteilnehmerzahl von drei Personen. Wird dieses Minimum bis zwei Wochen vor Webinarbeginn nicht erreicht, kann die betreffende Veranstaltung abgesagt oder verschoben werden. Wir informieren Sie in diesem Fall bis spätestens zehn Tage vor dem betreffenden Termin per E-Mail, Telefax oder Telefon.

GARANTIE: Offene Webinare für **China, Japan und Korea** finden auch statt, wenn die Mindestteilnehmerzahl unterschritten wird.

VERSCHIEBUNG: Auftraggeber können die Teilnahme eines angemeldeten Teilnehmers bis zwei Wochen vor Webinarbeginn auf einen veröffentlichten Folgetermin gegen eine Umbuchungsgebühr von Euro 90.- zzgl. MwSt. verschieben. Die Anzeige hat schriftlich zu erfolgen und ist wirksam, wenn diese durch den Auftragnehmer schriftlich bestätigt wurde. Mit einer Verschiebung entfällt die nachträgliche Möglichkeit eines Rücktritts vom Vertrag.

STORNIERUNG: Unternehmen können von einem Vertrag zu jedem Zeitpunkt zurücktreten. Ein Rücktritt hat in jedem Fall schriftlich zu erfolgen. Da wir unsererseits rechtzeitige Vorbereitungen für die Bereitstellung von Räumlichkeiten, Trainern, etc. sorgen müssen, entstehen uns bei einem Rücktritt vom Vertrag i.d.R. Ausfälle und Kosten. Daher berechnen wir Auftraggebern bei einem Rücktritt vom Vertrag folgende Kosten:

- bei einem Rücktritt von weniger als einem Monat vor Webinarbeginn 75% des Webinarpreises
- bei einem Rücktritt von weniger als sechs Wochen vor Webinarbeginn 50% des Webinarpreises
- bei einem Rücktritt von weniger als zwei Monaten vor Webinarbeginn 25% des Webinarpreises
- bei einem Rücktritt von mehr als zwei Monaten vor Webinarbeginn entstehen keine Rücktrittskosten.

Im Falle eines Rücktritts vom Vertrag durch den Auftraggeber ist der Auftragnehmer berechtigt, die mit der gebuchten Trainingsleistung entstanden Kosten, z.B. durch Dritte, dem Auftraggeber in Rechnung zu stellen, sofern sie nicht mehr stornierbar sind.

KRANKHEIT / HÖHERE GEWALT: Der Auftragnehmer kann nicht ausschließen, dass im Ausnahmefall eine Veranstaltung vom Auftragnehmer bei Krankheit oder Verhinderung eines Webinarleiters sowie bei Eintreten höherer Gewalt kurzfristig abgesagt werden muss. Für bereits angemeldete Teilnehmer kann die kostenlose Umbuchung auf einen ausgeschriebenen Folgetermin erfolgen. Alternativ erstatten wir einen bereits gezahlten Webinarpreis zurück. Weitergehende Ansprüche, z. B. bei Stornierungskosten auf Seiten des Auftraggebers, können nicht geltend gemacht werden.
Auftraggeber erkennen mit ihrer Anmeldung für ein offenes Webinar die Bedingungen für Umbuchungen und Stornierungen an.

5. Datenschutz

Mit der Anmeldung für ein offenes Webinar erkennt ein Auftraggeber die Datenschutzerklärung von Accenta Asia gem. Art. 13 DSGVO an, die unter www.accenta-asia.de/datenschutzerklaerung-trainings einsehbar ist. Der Auftraggeber leitet die Datenschutzerklärung vor Auftragsdurchführung an die Teilnehmer eines Webinars weiter.

6. Haftung & Haftungsausschluss

Accenta Asia, G. Schneider bzw. die Trainer führen alle übertragenen Aufgaben mit größter Sorgfalt und unter Beachtung allgemeiner branchenspezifischer Grundsätze durch. Alle Schulungen, Empfehlungen und Aussagen erfolgen stets nach bestem Wissen und Gewissen. Accenta Asia, G. Schneider bzw. die jeweiligen Webinarleiter haften nicht für den Erfolg der durchgeführten Maßnahmen.

Stand: 21. Februar 2022