

E I N L A D U N G z u m I N T E N S I V - W O R K S H O P

**Aufbau einer
erfolgreichen Geschäftsbeziehung zu
CHINA 中国**

- **Projekte durch speziell geschultes Personal kompetent, effektiv und gewinnbringend leiten**

28. November 2013
MERCURE PARKHOTEL KREFELDER HOF
D-47800 KREFELD

DIF – Ihr Partner für Technische Weiterbildung seit 1984

Deutsches IndustrieForum für Technologie
Tulpenstr. 10
47906 Kempen

www.dif.de info@dif.de

Aufbau einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung zu CHINA 中国

**Projekte durch speziell geschultes Personal
kompetent, effektiv und gewinnbringend leiten**

Referentin **Joanne Huang 黃道恩, Augsburg**

Obwohl sich das Wachstum in China in den vergangenen drei Quartalen kontinuierlich verlangsamt hat, obwohl die Experten erstmals davon ausgehen, dass die Wirtschaftsleistung im kommenden Jahr seit 2001 um weniger als neun Prozent wachsen wird (*cte/Reuters/dpa/dapd*), **ist China nach wie vor der kaufkräftigste Markt der Welt.**

„Der Kampf um die besten Investitionsplätze hat längst begonnen. Ausländische Investoren haben sich ihre Anteile bereits gesichert. Die deutschen Marktanteile liegen zurzeit noch im unteren Bereich“ („Managerwissen kompakt – China, Hanser Verlag) d.h. **hier bietet sich für die deutsche Wirtschaft noch ein enormes Potential.**

Aber bei dem **Aufbau einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung** gilt es auf jeden Fall, Fehler zu vermeiden. Ein Unternehmen, das sich in **CHINA** engagieren will, muss sein Personal exzellent schulen, um keine Niederlage einstecken zu müssen.

Man muss wissen, dass sich **CHINA** von den anderen asiatischen Ländern unterscheidet.

- ▶ **Dieser praxisorientierte Intensiv-Workshop wird Ihnen die Unterschiede aufzeigen und Sie Schritt für Schritt in die wichtigsten Geschäftsgepflogenheiten der Chinesen einführen. Nur so ist Ihr Erfolg gesichert.**

Der Aufbau einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung kann beginnen!

TEILNEHMERKREIS

- Geschäftsführer, Manager, Vertriebsleiter, Ingenieure, Einkäufer und Techniker
- jeder, der China besuchen und Geschäfte vor Ort abwickeln und verhandeln muss

VORTEILE FÜR IHRE BETRIEBLICHE PRAXIS

- ▶ Dieser Workshop thematisiert
 - landesspezifische Geschäftsgepflogenheiten
 - und deren kulturell bedingte Verhaltensmuster
 - den Umgang mit andersartigen Geschäftsgepflogenheiten und Denkart
 - Lösungsmöglichkeiten bei auftretenden Konflikten
- ▶ Rollenspiele, Filmanalysen und Fallstudien vertiefen die Seminarinhalte, die sich an dem täglichen Geschäftsablauf der chinesischen Kultur orientieren
- ▶ Sie lernen Handlungsweisen chinesischer Geschäftspartner kennen
- ▶ Sie lernen, Ihren chinesischer Geschäftspartner richtig zu interpretieren, sich entsprechend angemessen zu verhalten und zu reagieren
- ▶ Damit ist eine wichtige Voraussetzung für eine effektive Kommunikation und ein gutes Geschäftsergebnis geschaffen
- ▶ Sie erweitern Ihr persönliches Chinabild und bauen eventuell bestehende Vorurteile ab
- ▶ Sie optimieren den Geschäftsablauf und erarbeiten sich damit die Grundlagen für den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Firma und damit letztendlich auch die Grundlagen für ihren persönlichen Erfolg

REFERENTIN

Dipl.- Ökonomin Joanne Huang 黃道恩

Geschäftsführerin

Huang + Jaumann Wirtschaftsbüro
Bauerntanzgässchen 1

D-86150 Augsburg

Frau Joanne Huang ist eine zertifizierte Interkulturelle Trainerin (Uni Jena), hat ihr Diplom in Augsburg erworben, ihren Bachelor of Business Administration in Taiwan.

In Taiwan geboren hat sie seit 1992 ihren ständigen Wohnsitz in Augsburg. Frau Huang war drei Jahre als Exportsachbearbeiterin in der IT-Branche in Taiwan tätig.

In Deutschland arbeitet sie seit ihrem Studienabschluss als Handelsrepräsentantin einer taiwanesischen Firma und als China-Koordinatorin für deutsche Unternehmen.

In ihrem bisherigen beruflichen Werdegang sammelte sie umfassende Erfahrungen im Umgang mit internationalen Kunden.

Seit 2003 ist sie als interkulturelle Trainerin tätig und hält bundesweit zahlreiche Seminare und Workshops.

Sie ist Initiatorin des Projekts „Interkulturelle Verständigung“ für eine harmonische Zusammenarbeit.

Autorin des Buches:

„China besser verstehen:

Interkulturelle Annäherung, warum Chinesen anders denken und handeln“

PROGRAMMFOLGE

T A G 1 28. November 2013

Beginn 08.00 Uhr

1. Chinesische Kultur, Geschichte und Landeskunde

- Dynastien
- Konfuzianismus (Das Ordnungsprinzip und das Harmonie-Ideal)
- Kulturalismus
- China und der Westen - Zwischen Bewunderung und Ablehnung
- China Heute - wirtschaftliche und politische Aspekte

Methoden: Geschichte, Bezug zu Heute, Quiz und Diskussion

2. Ausländerbild der Chinesen – Chinabild der Deutschen

Pause Kaffee und Tee

3. Umgang mit kulturellen Unterschieden

- Ist die deutsche Etikette auch für China tauglich?
- Annäherung an chinesische „Entschuldigungskultur“

Methoden: Input, Fallbeispiele, Erfahrungsaustausch

4. Verhaltenscharakteristiken der Chinesen im Geschäft - Mentalitätsannäherung

- Das Ritual beim ersten Geschäftskontakt
- Die zwei Arbeitswelten der Chinesen (Geschäft und Mensch)
- Zwischenmenschliche Beziehungen im Berufsleben

Methoden: Input, Hintergrundanalyse, Fallbeispiele, Erfahrungsaustausch und Diskussion

5. Arbeitskultur und Handlungsweise in chinesischen Unternehmen

- Unternehmensstruktur
- Hierarchie: Erkennung und Ausübung
- Entscheidungswege
- „Der Kunde ist König“
- Arbeitsrhythmus
- „KMU-Geist“ steckt in der Natur der Chinesen
- Kleidungs Vorschrift
- Schulung und Know-How-Transfer

Methoden: Input, Fallbeispiele, Erfahrungsaustausch und Diskussion

Gemeinsamer Mittagstisch

6. Geschäftsessen und Trinkkultur

Sitzordnung, Tischrituale, Ablehnen von Speisen, Kampftrinken, Kostenübernahme etc.

Methoden: Input, Fallbeispiele, Übungen und Diskussion

7. Geschäftsgepflogenheiten in China

- Austausch von Visitenkarten: Zusammensetzung der Namen, Wichtiges zu beachten...
- Quanxi: *Welches Gewicht haben „Beziehungen“ in China sowie die Abgrenzung zur Korruption*
- Geschenktradition
- positive und negative Gesprächsthemen mit Ihren chinesischen Partnern
- Aufnahme und Pflege chinesischer Geschäftsbeziehungen

* Theorie, Fallbeispiele, Hintergrundanalyse, Filmausschnitte, Simulationsübungen und Diskussion)

Pause Kaffee und Tee

8. Umgang mit Chinesen

- Fallbeispiele, Übungen und Diskussion

Ende der Veranstaltung gegen 16.00 Uhr

EINZELHEITEN ZUR TEILNAHME

Anmeldung

per Internet <http://www.dif.de/seminare/0213/anmeldung.php>
per E-Mail info@dif.de
per Fax an 0 21 52 / 51 82 21

Die Teilnahme an der Veranstaltung wird durch Zusenden des Anmeldebeleges und der Rechnung bestätigt.

DIF-Berichte PowerPoint-Inhalt auf CD Teilnehmergebühr

Die Teilnehmer erhalten alle Vorträge in Form eines Handbuches und eine CD, sofern PowerPoint-Präsentationen vorliegen. Diese Unterlagen erhalten Sie im Tagungsbüro am Veranstaltungsort ausgehändigt.

**Die Teilnehmergebühr beträgt EUR 620,00 (plus MwSt.)
inkl. das Buch „Managerwissen kompakt - CHINA“ vom Hanser Verlag**

Bei gleichzeitiger Buchung des Workshops „Aufbau einer guten Geschäftsbeziehung - China“ am 27. November 2013 beträgt der „Paketpreis“ für beide Tage 990,- EUR (plus MwSt.)

Der Betrag enthält die **Teilnehmerunterlagen**, den **Mittagstisch** sowie die **Erfrischungsgetränke** in den Pausen.

Überweisung der Teilnehmergebühr erbitten wir nach Rechnungsstellung auf eines unserer Konten

Sparkasse Krefeld
BLZ 320 500 00
Konto-Nr. 11 039 443

Commerzbank Krefeld
BLZ 320 400 24
Konto-Nr. 2 209 575

Bei Stornierung einer Anmeldung bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn beträgt die Gebühr für unseren Verwaltungsaufwand EUR 80,00 (plus MwSt.).

Nach diesem Termin berechnen wir die Teilnehmergebühr in voller Höhe.

In diesem Fall senden wir Ihnen das Handbuch nach der Veranstaltung kostenfrei zu.

Termin / Durchführungsort

28. November 2013

MERCURE PARKHOTEL KREFELDER HOF

Uerdinger Straße 245

D-47800 KREFELD

Unterkunft

In diesem Hotel haben wir für Sie unter dem **Stichwort „Industrieforum“** Zimmer zu einem **Sonderpreis** vorreserviert. **Bitte rufen Sie Ihr Zimmer bis spätestens 2 Wochen vor**

Veranstaltungsbeginn selbst ab. • Tel. 0 21 51 / 584-942 • Fax 0 21 51 / 584-950

DIF Kontaktdaten

Telefon 0 21 52 / 10 15 und 10 16

Fax 0 21 52 / 51 82 21

Internet <http://www.dif.de>

E-Mail info@dif.de

Für Auskünfte stehen Ihnen die Mitarbeiter unseres Sekretariates zur Verfügung.

