

# **„ Ni Hao China und was nun?“**

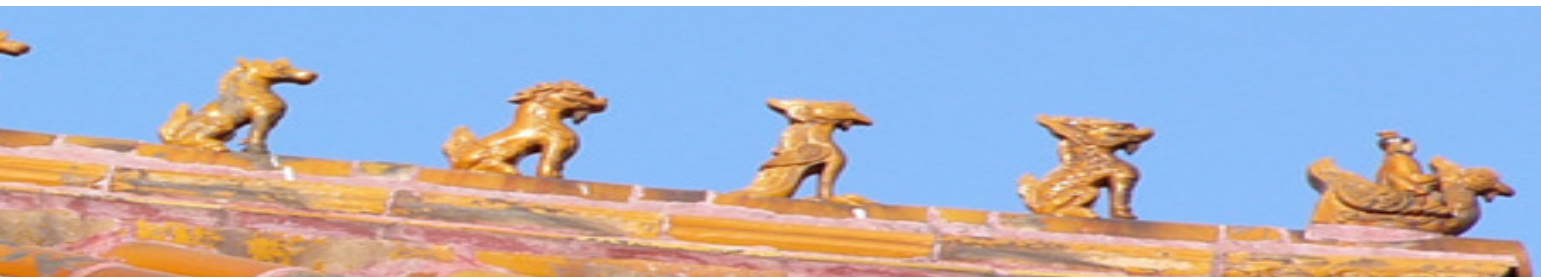
**- Geschäftsabwicklung in China -**

**Termin:**

**13./14. Dezember 2007**

**Zeit:**

**jeweils von 9:00 bis 17:00 Uhr**



## **Programm**

### **Tag 1: Frau Nan Li, China Agent**

- **China Inside**
- **Chinesische Geschäftskultur**

*Mittagspause*

- **Interkulturelle Kommunikation aus chinesischer Sicht**
- **Marketing und Präsentation in China**

### **Tag 2: Frau Sylvia Roth, Fit for China**

- **Kommunikation mit Chinesen**
- **Personalauswahl**

*Mittagspause*

- **Teammanagement in China**
- **Projektmanagement und Planung**

## **Tag 1**

### **Referentin: Nan Li**

#### **China Inside**

##### *Fragestellung:*

Wie ist China´s Entwicklung trotz vieler Berichte über das Land aus einem Insider-Blick wirklich gelaufen?

##### *Lerninhalte:*

Überblick über die chinesische Gesellschaft, ihre Sprache, Kultur, Politik und wirtschaftlichen Leitbilder.

##### *Ziel:*

- Grundlagen für die interkulturellen Kontexte schaffen
- Gesellschaftlichen Wandel Chinas verstehen
- Unterschiede zur deutschen Gesellschaftsstruktur erkennen

#### **Chinesische Geschäftskultur**

##### *Fragestellung:*

Welche Gepflogenheiten herrschen im chinesischen Geschäftsleben? Wie setzt man chinesische Beziehungsstrukturen erfolgreich im eigenen Business um?

##### *Lerninhalte:*

- Art und Weise der Geschäftsführung in China
- Kulturelle Aspekte und interkulturelle Missverständnisse
- Kritische Erfolgsfaktoren im China-Geschäft
- Praxistipps für die Geschäftsabwicklung mit China

##### *Ziel:*

Das Einschätzungs- und Urteilungsvermögen im Geschäftsumgang mit chinesischen Geschäftspartnern zu verstärken. Hier liegt der Schlüssel zum Erfolg.

#### **Mittagspause**

## **Interkulturelle Kommunikation aus chinesischer Sicht**

### *Fragestellung:*

Wie werden Westler aus chinesischen Augen betrachtet? Wie denken Chinesen bei Verhandlungen? Wo liegen die Kommunikationsschwierigkeiten? Kommunizieren Chinesen mit Westlern genauso wie mit Chinesen?

### *Lerninhalte:*

- Gesprächsführung in China
- Meetings und deren Vorbereitung
- Verhandlungstaktik
- Eigenbild vs. Fremdbild
- Zusammenarbeit mit Dolmetscher

### *Ziel:*

„Wer den Feind und sich selbst kennt, wird in hundert Schlachten siegreich bleiben“. - Sunzi

## **Marketing und Präsentation in China**

### *Fragestellung:*

Wie und Wo können Unternehmen und Produkte in China präsentiert werden? In wie weit spielen Markenaufbau Markenpflege eine Rolle in China?

### *Lerninhalte:*

- Präsentationsplattformen in China
- Werbung
- Messeauftritt
- Markenmanagement
- Problem der Produktpiraterie
- China-Knigge

### *Ziel:*

China als Absatzmarkt effizienter gestalten

## **Geschäftssessen – „Learning by Doing!“**

Gemeinsames Abendessen mit zwei Referentinnen in einem China-Restaurant

## **Tag 2:**

**Referentin: Sylvia Roth**

### **Kommunikation mit Chinesen**

#### *Fragestellung:*

Wie kommuniziert man mit chinesischen Niederlassungen, Geschäftspartnern oder Lieferanten? Wie kann man kulturelle Missverständnisse in der direkten Kommunikation mit Chinesen vermeiden? Wie vermitteln Chinesen Bitten, Anforderungen und wie lehnen sie Wünsche ab?

#### *Lerninhalte:*

Effiziente Kommunikation mit chinesischen Partnern, Verstehen der indirekte Redeweise, Bitten und Ablehnungen rechtzeitig erkennen, Konflikte moderieren und Gesicht bewahren, Kurzdarstellung chinesischer Verhandlungsstrategien

#### *Ziel:*

Kommunikation in China effizient verstehen, Reibungskosten vermeiden

### **Personalauswahl**

#### *Fragestellung:*

Wie generiere ich gutes Personal in China? Wie suche ich den geeigneten Ansprechpartner aus? Welche Kanäle werden bei der Personalauswahl bevorzugt? Wie erkenne ich das Potential eines chinesischen Bewerbers? Wie kann ich gute Mitarbeiter langfristig binden? Wie verhindere ich ungewünschte Personalfluktuatation?

#### *Lerninhalte:*

Strukturierung des chinesischen Personalmarktes, Personalauswahl in China, Wege der Personalrekrutierung, legale Hindernisse bei der Rekrutierung, Bindungsmechanismen für chinesische Mitarbeiter,

#### *Ziel:*

Personalrekrutierung vereinfachen, Kosten sparen, Mitarbeiter binden

### **Mittagspause**

## **Teammanagement in China**

### *Fragestellung:*

Wie koordiniere ich Teams in China? Welche Erwartungen werden in mich als Kollege, Mitarbeiter oder Teamleader gesetzt? Welche Aufgaben kann ich an chinesische Mitarbeiter stellen und wie viel Eigeninitiative kann ich erwarten? Welche Fettnäpfchen gilt es zu umschiffen?

### *Lerninhalte:*

Umgang mit chinesischen Teams als Vorgesetzter und Gleichgestellter

### *Ziel:*

Cross Culture Management in China anwenden und umsetzen

## **Projektmanagement und Planung**

### *Fragestellung:*

Wie kann ich Zielvorgaben verständlich kommunizieren und termingerecht umsetzen? Welche Vorteile kann ich im chinesischen Markt in Anspruch nehmen, die mir der deutsche Markt nicht ermöglicht? Wie gehe ich mit Terminverschiebungen?

### *Lerninhalte:*

Grundzüge des chinesischen Planungsverhaltens, Vorstellung der chinesischen Form des Projektmanagements, Planungen in interkulturellen Teams, Krisenmanagement

### *Ziel:*

Typische Cross Culture Pattsituationen erkennen, Fallstricke vermeiden – gemeinsam Ziele erreichen