



Cross – Cultural Management Seminar

Verhandlungen mit chinesischen Geschäftspartnern

Erfolgreich verhandeln, um Verträge auch „leben“ zu können

- ◆ Chinesische Geschäftskultur + Kulturstandards
- ◆ Erfolgreiche Kommunikation mit chinesischen Geschäftspartnern
- ◆ Bedeutung der Hierarchien in China
- ◆ Verhandlungstaktik – Dos and Don'ts
- ◆ Verträge leben – Tipps für eine langfristige Geschäftsbeziehung
- ◆ Regeln & Tabus – mit Auswirkungen
- ◆ Konfliktmanagement
- ◆ Chinaknigge
- ◆ Praktische Tipps & Beispiele

Mittwoch, 3. November 2021

9.00 – ca. 17.00 Uhr

Hotel Erzherzog Rainer

Wiedner Hauptstraße 27-29, 1040 Wien

Zielgruppe

- ◆ Area Sales Manager
- ◆ Export + Import Manager
- ◆ Vertriebsmitarbeiter
- ◆ Projektleiter Kaufmännisch + Technisch
- ◆ Geschäftsführer
- ◆ Firmenjuristen + Rechtsanwälte

Hintergrund

China ist trotz seinen aktuellen Schwierigkeiten eine noch immer attraktive Wirtschaftsregion. Für Investoren stehen aufnahmefähige Märkte und die Standortvorteile für Direktinvestitionen im Mittelpunkt des Interesses, während Exporteure auf eine Nachfrage von über einer Milliarde Einwohnern mit stark ansteigendem Durchschnittseinkommen treffen.

Erfolgreiche Vertragsverhandlungen basieren auf einem **tiefen Verständnis für den Background des Partners**. Bevor Sie vom chinesischen Markt profitieren können, gilt es eine Brücke zur chinesischen Kultur zu schlagen. Hierbei sind die richtige strategische Vorbereitung auf Verhandlungen und die taktische Umsetzung der Verhandlungsziele essentiell für Ihren Erfolg!

In diesem Cross-Culture-Management-Seminar lernen Sie Ihre chinesischen Geschäftspartner besser zu verstehen. Sie üben und erproben durch verschiedene Fallbeispiele erfolgreiche Vertragsverhandlungsstrategien mit Chinesen. Der Praxisbezug steht hierbei im Vordergrund. Nützen Sie die Gelegenheit Fragen zu stellen und in der Gruppe zu diskutieren.

Referentin

Nan Li, Germanistin und Diplom Kauffrau. Geboren und aufgewachsen in Peking, lebt seit ca. zwanzig Jahren in Deutschland. Nach Ihren Studien in China und Deutschland hat sie umfangreiche Erfahrung als Managerin bzw. Unternehmensberaterin im Bereich interkulturelle Business Management zwischen China und Europa für diverse namenhafte Firmen und Institutionen gesammelt. Seit 2005 berät sie als selbständige Managerin "CHINA AGENT" deutschsprachige Unternehmen in deren China-Geschäft und bietet Dienstleistungen wie interkulturelles Training, Coaching und Beratung an.

www.chinaagent.de

ICC Austria - Ihr Partner rund um Außenhandel und Recht

ICC Austria berät Sie bei:

- *Internationaler Vertragsgestaltung, Import- und Exportverträge*
- *Finanzieller Absicherung von Verträgen: Dokumentenakkreditiv, Bankgarantie*
- *Taktischem Vorgehen bei internationalen Verhandlungen*
- *Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation*
- *Prävention vor Korruption, Wirtschaftskriminalität, Produktpiraterie, Betrug, Spionage*

Programm

◆ Wirtschafts- & Vertragskultur

- Der chinesische Geschäftspartner
- Sprache, Kommunikation & Mentalität – Auswirkung auf Verträge
 - Eigenbild vs. Fremdbild
 - Wertesystem, Philosophie, Weltanschauung
 - Soziale Strukturen, Hierarchien & ihre Wandlung
 - Rolle des Mannes bzw. der Frau
 - Berufliche Beziehungen
 - Beziehung zu Ausländern
- Regeln & Tabus: Effekte auf Vertragstreue?

◆ Chinesische Vertrags- & Geschäftskultur – Vertragschancen erhöhen

- Vertrauensaufbau
- Business Etikette
- Beziehungsmanagement
- Gesicht wahren
- Hierarchie
- Zeitfaktor & Terminverständnis
- Flexibilität vs. Verbindlichkeit auf Chinesisch

◆ Verträge optimal verhandeln

- Interkulturelle Kommunikation
- Gesprächsführung & Meetings
- Körpersprache
- Rolle der Dolmetscher / Probleme durch Dolmetscher
- Verhandlungstaktik
- Dos and Don'ts bei Vertragsverhandlungen
- Interkulturelles Verhandlungs- & Verhaltenstraining
- Wertigkeit von Verträgen

◆ Verträge leben – Geschäftsbeziehungen mit China

- Erwartungen an ausländische Geschäftspartner
- Konfliktmanagement
 - Konfliktpotenzial identifizieren
 - Kunst des „Gesichtswahrens“
 - Kritik ausüben
 - Konfliktsituationen meistern

Publikationen

Auf Anforderung übersenden wir Ihnen gerne unsere komplette Publikationsliste

Publ. Nr.	Sprache	Titel	€
790	En	ICC Guide to Export/Import Global Business Standards & Strategies (5 th Edition)	65,00
811	En	ICC Model Contract International Sale (Manufactured Goods)	75,00
741	En	ICC Ethics and Compliance Training Handbook	59,00
723DeEn	DeEn	Incoterms® 2020	49,90

Alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. und Verpackung u. Porto

Weitere Publikationen unter www.icc-austria.org – Publikationen

All ICC rules and publications are protected by copyright. Their reproduction in any form is strictly forbidden without the authorization on ICC.

Anmeldeformular

per Mail oder Fax an:

Frau Cennet AYGÜN**ICC Austria** – Internationale Handelskammer@ E-Mail: c.ayguen@icc-austria.org

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-3718

☎ Fax: +43-1-504 83 00-113718

Konzept, Inhalt: Frau Mag. (FH) Doris Feichtl

weitere ICC Austria Seminare + Online-Trainings:

- **CHINA – Marken & Patente**
18. Oktober 2021, Online-Training
- **INDONESIEN & MALAYSIA – Export & Niederlassungen**
16. + 17. November 2021, Online-Training
- **JAPAN – Export & Niederlassungen**
22./23./24. November 2021, Online-Training

alle Details auch unter: www.icc-austria.org**Registrierung**

>>> Zur Online-Anmeldung <<<

Erfolgreiche Verhandlungen mit chinesischen Geschäftspartnern**3. November 2021** – 9.00 - ca. 17.00 Uhr

Hotel Erzherzog Rainer, Wiedner Hauptstraße 27-29, 1040 Wien

3 Gehminuten U1 Taubstummengasse,

5 Gehminuten Karlsplatz (U1, U2, U4),

Kostenpflichtige Tiefgarage: Floragasse 7, 1040 Wien

Teilnahmegebührinkl. elektronischer Seminarunterlagen,
Kaffeepausen, Mittagsimbiss**€ 510,00** + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 408,00 + 20% USt.**Anmeldeschluss****4 Werktage vor dem Seminar****Bei Buchung bis zum 17.09.2021
erhalten Sie 4% Frühbucherrabatt!****Seminarunterlagen**

Alle Seminarunterlagen werden den registrierten Teilnehmer/innen nach dem Seminar elektronisch zur Verfügung gestellt.

✓ elektronische Unterlagen inkludiert

Bitte beachten Sie, dass kein Computer bzw. nur begrenzte Anschlussmöglichkeiten für die Stromversorgung beim Seminarort vorhanden sind!

Teilnehmer Information

Familienname: Vorname: Titel:

Unternehmen:

Firmenadresse:

PLZ: Ort:

Telefon: E-Mail:

Funktion / Position im Unternehmen:

Rechnungsdaten (wenn abweichend von den oa Daten)

Unternehmen:

UID Nummer (verpflichtend für die Rechnungslegung):

Adresse:

PLZ: Ort:

Anmerkungen:

Stornobedingungen / Datenschutz

Mit Unterzeichnung der Anmeldung gelten die AGB der ICC Austria, abrufbar unter <https://www.icc-austria.org/de/Ueber-uns/AGB/AGB-Seminare.htm>, als akzeptiert. Kostenlose Stornierung bzw. Rückerstattung der Seminarkosten nur schriftlich bei Rücktritt bis 14 Tage vor Seminartermin (7 Tage für ICC-Austria Mitglieder) möglich. Bei persönlicher Verhinderung kann ein Vertreter derselben Firma entsandt werden. **Ich nehme zur Kenntnis, dass meine Daten zum Zweck der Registrierung elektronisch gespeichert werden.** ICC Austria wird meine Daten nicht an Dritte weitergeben.

- ☐ **Ich bin damit einverstanden, weitere Informationen zu Veranstaltungen mit inhaltlich ähnlichen Themen per E-Mail zu erhalten.**
Diese Zustimmung kann jederzeit per E-Mail an delete@icc-austria.org widerrufen werden.

Datum

Unterschrift