



CHINA

Verhandlungen mit lokalen Geschäftspartnern

Cross-Cultural-Management Workshop

19. Juni 2024

9:00 – 12:30 und 13:30 – 17:00 Uhr

Online-Training

[HIER REGISTRIEREN](#)



Bevor Sie vom chinesischen Markt profitieren können, gilt es eine Brücke zur chinesischen Kultur zu schlagen.

**Lernen Sie Ihre chinesischen Geschäftspartner
besser zu verstehen.**

Üben und erproben Sie durch verschiedene Fallbeispiele erfolgreiche Verhandlungsstrategien mit Chinesen.

Der Praxisbezug steht in diesem Cross-Cultural-Management-Workshop im Vordergrund.



Zielgruppe

- Area Sales Manager:innen
- Export + Import Manager:innen
- Vertriebsmitarbeiter:innen
- Projektleitung kaufmännisch + technisch
- Firmenjurist:innen + Rechtsanwält:innen
- Geschäftsführer:innen

Das Wesentliche

- 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

Unsere Expertin

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" (www.chinaagent.de) deutschsprachige Unternehmen in deren China-Geschäft und bietet Dienstleistungen wie interkulturelles Training, Coaching und Beratung an.



Online-Training: CHINA – Verhandlungen mit lokalen Geschäftspartnern

19. Juni 2024 | 9:00 – 12:30 und 13:30 – 17:00 Uhr

HIER REGISTRIEREN

Teilnahmegebühr pro Person

€ 515,00 + 20% USt.

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat,
Kaffeepausen und Business Lunch

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 412,00 + 20% USt.

Erhalten Sie 10% Rabatt p. P. bei zeitgleicher Buchung ab 3 Teilnehmenden eines Unternehmens pro Seminartermin!

Das Programm im Detail

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?

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

Chinesische Vertrags- & Geschäftskultur – Vertragschancen erhöhen

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

Verträge leben – Geschäftsbeziehungen mit China

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



Erweitern Sie Ihr Wissen!

Korea – Verhandlungen mit lokalen Geschäftspartnern

26. Juni 2024, Wien

Erfolgreich international verhandeln

22. + 23. Oktober 2024, Wien

Werden Sie Mitglied bei uns!

Profitieren Sie, neben der
kostenfreien Beratung zu unseren
Themen, von unseren
vergünstigten Preisen für
Seminare / Online-Trainings,
Inhouse Schulungen und
Publikationen.

Weitere Informationen zu einer
Mitgliedschaft finden Sie hier !