



CHINA

Verhandlungen mit
lokalen Geschäftsleuten
[Cross-Cultural-Management Workshop](#)

5. November 2025

9:00 – 16:30 Uhr

Wien

[HIER REGISTRIEREN](#)



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

Lernen Sie Ihre chinesischen Geschäftspartner:innen
besser zu verstehen.

Üben und erproben Sie durch verschiedene Fallbeispiele erfolgreiche Verhandlungsstrategien mit Chines:innen.

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



Zielgruppe

- Area Sales Management
- Export + Import Management
- Vertriebsmitarbeiter:innen
- Projektleitung kaufmännisch + technisch
- Firmenjurist:innen + Rechtsanwält:innen
- Geschäftsführung

Das Wesentliche

- Chinesische Geschäftskultur + Kulturstandards
- Erfolgreiche Kommunikation mit chinesischen Geschäftsleuten
- 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 namhafte 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.



CHINA – Verhandlungen mit lokalen Geschäftsleuten

5. November 2025 | 9:00 – 16:30 Uhr

Haus der Bauwirtschaft | Schaumburgergasse 20 | 1040 Wien

HIER REGISTRIEREN

Teilnahmegebühr pro Person

€ 580,00 + 20% USt.

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat,
Kaffeepausen und Business Lunch

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 464,00 + 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 / die chinesische Geschäftspartnerin
- 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 Ausländer:innen
- 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:innen / Probleme durch Dolmetscher:innen
- Verhandlungstaktik
- Dos and Don'ts bei Vertragsverhandlungen
- Interkulturelles Verhandlungs- & Verhaltenstraining
- Wertigkeit von Verträgen

Verträge leben –

Geschäftsbeziehungen mit China

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

Erweitern Sie Ihr Wissen!

Schwerpunkt CHINA – online

- Markteintritt 03.06.2025
- Arbeitsrecht 10.06.2025
- Compliance 17.06.2025
- Datenschutz & Cybersecurity 24.06.2025

Korea – Verhandlungen mit lokalen Geschäftsleuten

16.10.2025, 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 !](#)