



CHINA

Business Insights

Die Kultur verstehen & erfolgreich verhandeln

24. November 2026

9:00 – 16:30 Uhr

Wien

[HIER REGISTRIEREN](#)



China ist ein Markt voller Chancen – gleichzeitig gewinnen chinesische Unternehmen auch in Europa zunehmend an Bedeutung.

Das Verständnis der chinesischen Geschäftskultur – Hierarchien, Beziehungspflege, kulturellen Codes und Dos & Don'ts – ist der Schlüssel zu nachhaltigen, starken Geschäftsbeziehungen mit chinesischen Geschäftsleuten.

Lernen Sie Ihre chinesischen Geschäftspartner:innen – ob in China oder in Europa – besser zu verstehen. Praxisorientiert, interaktiv und direkt anwendbar.



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 Business Insights

Die Kultur verstehen & erfolgreich verhandeln

24. November 2026 | 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,
Business Lunch, Kaffeepausen

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 Veranstaltungs-Termin !

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!

[INDIEN Business Insights:
Die Kultur verstehen & erfolgreich
verhandeln Geschäftsleuten](#)
5. Mai 2026, Wien

[USA Business Insights:
Die Kultur verstehen & erfolgreich
verhandeln Geschäftsleuten](#)
24. September 2026, 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 !](#)