

KOREA

Verhandlungen mit lokalen Geschäftspartnern

Cross-Cultural-Management Workshop

26. Juni 2024
9:00 – 16:30 Uhr

Wien

[HIER REGISTRIEREN](#)



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

Lernen Sie Ihre koreanischen Geschäftspartner
besser zu verstehen.

Dieser Workshop gibt Ihnen Einblick in die koreanische Geschäftskultur und zeigt auf, wie Geschäftsaufbau und Kundenbindung in Korea funktionieren.

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



Zielgruppe

- Area Sales Manager:innen
- Export + Import Management
- Vertriebsmitarbeiter:innen
- Projektleitung kaufmännisch + technisch
- Rechtsabteilungen
- Rechtsanwälte u. Rechtsanwältinnen
- Geschäftsführung

Unser Experte

Wolfgang Slawinski, MSc.

lebt seit 27 Jahren in Seoul, dort hat er für die Firma Frequentis AG den Koreanischen Markt aufgebaut und gemeinsam mit anderen Österreich liebenden Personen, die Österreichisch Koreanische Gesellschaft in Seoul zur Unterstützung von Österreichern und andere EU-Ausländer in Korea gegründet.

Wolfgang Slawinski war lange Zeit im Vorstand der Europäischen Kammer in Seoul (ECCK) als Vizepräsident und Vertreter Österreichs, später Präsident der Kammer tätig. Die ECCK vertritt ca. 580 namhafte EU-Firmen und hat einen starken Einfluss in die Koreanische Wirtschaftspolitik. ECCK war intensiv involviert in die Verhandlungen zum Freihandelsabkommen zwischen der Republik Korea und der EU.

Er ist mit einer Koreanerin verheiratet und pendelt zwischen Korea und Österreich.

Das Wesentliche

- Koreanische Geschäftskultur + Kulturstandards
- Erfolgreiche Kommunikation mit koreanischen Geschäftspartnern
- Verhandlungstaktik – Dos and Don'ts
- Verträge leben – Tipps für eine langfristige Geschäftsbeziehung
- Hierarchien erkennen und nutzen
- Erfolgsraten bei Geschäftsabschlüssen steigern
- Regeln & Tabus – mit Auswirkungen
- Geschäftsaufbau in Korea
- Praktische Tipps & Beispiele



Seminar:

KOREA – Verhandlungen mit lokalen Geschäftspartnern

26. Juni 2024 | 9:00 – 16:30 Uhr

Haus der Bauwirtschaft, Schaumburgergasse 20, 1040 Wien

HIER REGISTRIEREN

Teilnahmegebühr pro Person

€ 545,00 + 20% USt.

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat,
Kaffeepausen und Business Lunch

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 436,00 + 20% USt.

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

Das Programm im Detail

Einleitung

- Kurzer Einblick in die Geschichte Koreas
- Beziehung zu den Nachbarländern China und Japan
- Aktuelle wirtschaftliche Entwicklungen

Wirtschafts- & Geschäftskultur

- Der koreanische Geschäftspartner
- Sprache, Kommunikation & Mentalität – Auswirkung auf Verträge
- Soziale Strukturen & Hierarchien
- Business Etikette
- Personenfokus vs. Sachfokus
- Wertigkeit von Verträgen
- Regeln & Tabus: Effekte auf Vertragstreue?
- Das Rechtssystem im Überblick
- Hinter den Kulissen der Unternehmen
- Organisation von „Chebuls“ Koreas
Großkonzerne

Verhandlungen mit koreanischen

Geschäftspartnern

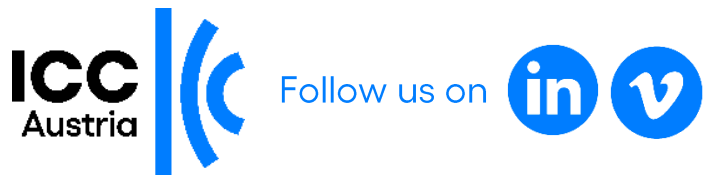
- Interkulturelle Kommunikation
- Gesprächsführung & Meetings
- Körpersprache
- Rolle von Dolmetschern
- Verhandlungstaktik
- Dos and Don'ts bei Vertragsverhandlungen
- Erwartungen an ausländische Geschäftspartner
- Entscheidungsfindung

Arbeiten und Leben in Korea

- Visa Typen
- Versicherungen
- Wohnen für Ausländer
- Zahlensystem
- Schulsystem
- Infrastruktur
- Deutsch/Englisch im Alltag
- Unterschützungs-APP

Geschäftsaufbau in Korea

- Unternehmensstrukturen
- Partner-Findung
- Aufbau von Vertriebsorganisationen
- Aufbau von Serviceorganisationen



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 !](#)

Erweitern Sie Ihr Wissen !

[China – Projekte erfolgreich abwickeln](#)

17. Oktober 2024, Wien

[Erfolgreich international verhandeln](#)

22. + 23. Oktober 2024, Wien