



Cross – Cultural Management Seminar

Mit CHINESEN erfolgreich Verträge verhandeln & Verträge auch leben

- ◆ 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

Donnerstag, 17. Oktober 2019

9.00 – ca. 17.00 Uhr

Hotel Zeitgeist Vienna

1100 Wien, Sonnwendgasse 15

Zielgruppe

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

Hintergrund

China ist trotz seinen anscheinenden 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 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 interkulturelle Training / Beratung, Event & Kultur Management und Übersetzung 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**

- 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	€
686	En	ICC Guide to Export/Import –Global Standards for International Trade	65,00
738	En	ICC International Model Sale Contract	75,00
646	En	ICC Model Distributorship Contract (Sole Importer-Distributor) 2nd Edition inkl. CD-ROM	75,00
741	En	ICC Ethics and Compliance Training Handbook	65,00
715	DeEn	Incoterms 2010	38,00

Alle Preise zzgl. 10 % MWSt., 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 Kacan

ICC Austria – Internationale Handelskammer

@ E-Mail: c.kacan@icc-austria.org

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-3718

☎ Fax: +43-1-504 83 00-3703

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

weitere ICC Austria Seminare:

• **Internationale Anlagenbauverträge**

6. November 2019, Wien

• **BRASILIEN – Steuerrecht in der Praxis**

12. November 2019, Wien

• **CHINA – Montage, Anlagenbau & andere Cross-Border-Dienstleistungen – Steuern & Recht**

26. November 2019, Wien

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

Registrierung

>>> Zur Online-Anmeldung <<<

Mit CHINESEN erfolgreich Verträge verhandeln & Verträge auch leben

Donnerstag, 17. Oktober 2019 - 9.00 – ca. 17.00 Uhr

Hotel Zeitgeist Vienna

1100 Wien, Sonnwendgasse 15

ca. 5 Gehminuten vom Hauptbahnhof entfernt

gebührenpflichtige Parkgarage (€ 18,- Tagespauschale)

Teilnahmegebühr

inkl. 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 04.09.2019
erhalten Sie 4% Frühbucherrabatt!**

Bitte beachten Sie, dass die Teilnahmegebühr vor dem Seminar entrichtet sein muss!

Teilnehmer Information

Familienname: Vorname: Titel:

Unternehmen:

Adresse:

PLZ: Ort:

Telefon: Fax: E-Mail:

Funktion / Position im Unternehmen:

Rechnungsdaten

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