



Cross – Cultural Management



Verhandlungen mit chinesischen Geschäftspartnern

Erfolgreich verhandeln, um Verträge auch „leben“ zu können

- ◆ 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

Das Online-Training findet in 2 zusammenhängenden Modulen á 3 Stunden statt.

3. November 2020

9.00 – 12.00 Uhr und 13.00 – 16.00 Uhr

Anmeldung unter www.icc-austria.org

Zielgruppe

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

Hintergrund

China ist trotz seinen aktuellen 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 interaktiven Cross-Culture-Management-Online-Training lernen Sie Ihre chinesischen Geschäftspartner besser zu verstehen. Durch verschiedene Fallbeispiele lernen Sie erfolgreiche Vertragsverhandlungsstrategien mit Chinesen kennen. 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 interkulturelles Training, Coaching und Beratung 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

- 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 / 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

Anmeldung

Kontakt:

Frau Cennet KACAN

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

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-3718

Konzept, Inhalt: Mag.(FH) Doris Feichtl

weitere ICC Austria Veranstaltungen unter:
www.icc-austria.org

Online-Training: Verhandlungen mit chinesischen Geschäftspartnern

Das Online-Training findet in **2 zusammenhängenden Modulen á 3 Stunden** statt.

ANMELDUNG

für **03.11.2020**, 9.00 – 12.00 Uhr und 13.00 – 16.00 Uhr

Teilnahmegebühr pro Teilnehmer

inkl. elektronischer Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat

€ 420,00 + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 336,00 + 20% USt.

Bitte beachten Sie, dass die Teilnahmegebühr vor dem Online-Training entrichtet sein muss!

Technische Voraussetzung

Internetfähiger Rechner/Laptop/Tablet oder Smartphone.

Das Online-Training wird über Zoom abgehalten. Sollte Ihr Unternehmen Zoom nicht standardmäßig nutzen, ist dennoch eine Teilnahme möglich. Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Ihre hauseigene IT oder auch gerne direkt an uns.

Sie erhalten 24h vor Beginn des Online-Trainings von uns den Link und die Zugangsdaten zur Teilnahme.