

Interkulturelles Seminar „Erfolg im China Business“

Herzlich Willkommen, lieber Kunde!

Vielen Dank für Ihr Interesse an unserem China Seminar !

Chinas Wachstum

Chinas Wirtschaft wächst jedes Jahr um 8 bis 10 Prozent, und viele westliche Unternehmen investieren dort – auch weil in China mit 1,3 Milliarden Menschen ein Viertel der Weltbevölkerung lebt. Ähnlich verhält es sich bei den Tigerstaaten Taiwan und Hong Kong.

Investieren in China

Viele Firmen investieren Unmengen an Geld in den Aufbau von Filialen und Fabriken in China, in Steuer- und Rechtsberatung und manche scheitern dennoch. Warum?

Interkulturelle Kompetenz

Viele der Probleme westlicher Firmen in China haben ihre Wurzeln in einem mangelnden Verständnis der Chinesen sowie ihrer Gesellschaft und Kultur. Empirische Studien zeigen: Selbst deutsche Mitarbeiter, die bereits jahrelang in Ländern wie den USA, England oder Frankreich tätig waren, bereitet die Zusammenarbeit mit Chinesen Probleme. Denn die chinesische Geschäftswelt unterscheidet sich stark von der westlichen – sowohl hinsichtlich der Art zu kommunizieren, als auch Beziehungen aufzubauen.

Der Chinese – ein Roboter mit Regeln?

Viele Manager und Expats begeben sich ausgerüstet mit den neuesten Büchern über China und nach Besuch von interkulturellen Seminaren voller Euphorie nach Asien. Doch vor Ort stellen sie ernüchert fest: Dem chinesischen Geschäftspartner oder Mitarbeiter ist es schlichtweg egal, was in den Büchern steht und schon gar nicht verhält er sich so. Denn die Chinesen sind so verschieden wie wir Deutsche oder Europäer. Deshalb lernen Sie in unseren Seminaren auch keine starren Regeln. Vielmehr helfen wir Ihnen, die Chinesen zu verstehen, damit Sie sich vor Ort jeweils der Person und Situation angemessen verhalten können.

Grobe (!) Gliederung der Themenblöcke im Seminar:

- Allgemeine Grundlagen wie z. B. Geschichte, Staatswesen, Politik usw.
- Philosophische und theoretische Grundlagen chinesischer Verhaltensweisen
- Grundlagen chinesischer Symbolik, Körpersprache, Familienbeziehungen
- Grundlagen der chinesischen Sprache
- Kulturelle Besonderheiten wie Tischsitten, Vorstellungen, Geschäftstreffen usw.
- Geschäftliche Grundlagen wie Personalmanagement, Konfliktmanagement, Projektmanagement, Vertragsverhandlungen
- Besonderheiten für die Entsendung als Expat

Das detaillierte Inhaltsverzeichnis fordern Sie bitte direkt bei uns an, da es sich bei den o. g. Themen nur um einen kurzen Auszug der Seminarthemen handelt !

Fragen die unter anderem im Seminar beantwortet werden:

- Welches kulturelle Grundlagenwissen sollte ich haben und warum ist dies notwendig wenn ich doch nur Geschäfte machen möchte?
- Wieso sind die Chinesen so wie sie sind?
- Was kann ich machen, wenn Situationen auftreten die nicht im Seminar beschrieben wurden, sondern wenn ich individuell reagieren muss?
- Soll ich mich wie ein Chinese verhalten, wie ein Deutscher oder keines von Beiden?
- Welche Fettnäpfchen soll ich vermeiden?
- Wie behandle ich mein Personal und meine Geschäftsfreunde korrekt?
- Wie vermeide ich Gesichtsverlust?
- Wie baue ich Beziehungen auf, erhalte und vertiefe diese?
- Wie interpretiere ich die Körpersprache, Gesichtssprache von Chinesen korrekt?
- Was erwartet mein Geschäftspartner von mir und wie teilt er es mir mit?
- Wie verstehe ich die indirekte Redensweise der Chinesen korrekt?
- Was mache ich wenn ein Konflikt auftritt?
- Wie vermeide ich, dass mein chinesisches Personal zur Konkurrenz läuft?
- Wie motiviere ich mein chinesisches Personal zu Höchstleistungen?
- Wie sichere ich meine Rückkehr nach Deutschland?
- Wie vermeide ich Probleme mit dem Ehepartner, der mich begleitet?
- Wie leite ich ein Projekt korrekt?
- Wie führe ich korrekte Verhandlungen mit Chinesen?
- Wieso reagieren manche Chinesen anders als mir in Seminaren gesagt wurde?
- Wie kleide ich mich korrekt?
- Wie plane ich voraus um Probleme zu vermeiden?
- usw.

Wir bauen die Antworten in 3 Stufen auf:

- 1) Was ist die kulturelle Grundlage für dieses Verhalten? (Warum?)
- 2) Wie verhält man sich korrekt? (Wie?)
- 3) Wie reagiert man, wenn es nicht so kommt, wie im Seminar beschrieben?

Somit wissen Sie immer,

- a. warum etwas so ist, wie es ist,
- b. wie man darauf angemessen reagiert und
- c. was Sie tun sollten , wenn es doch anders kommt als gedacht.

Teilnehmer:

- Geschäftsführer, Expats (nach China zu entsendende Mitarbeiter),
- Gewerbetreibende die geschäftlich mit Chinesen zu tun haben,
- Angestellte, die von Deutschland, aus mit Chinesen geschäftlichen Kontakt haben,
- Mitarbeiter, die chinesische Delegationen in Deutschland empfangen

Methode:

Es wird mit Vorträgen, Gruppendiskussionen, Praxisbeispielen, Rollenspielen und Culture Assimilator und Videos gearbeitet. Individuelle Fragen der Teilnehmer können jeder Zeit behandelt werden.

Sprache:

Sowohl das Seminar, als auch die Unterlagen sind in deutscher Sprache.

Ihre Vorteile & Ihr Nutzen:

1) Lernen vom Original

Unsere Seminare beruhen unter anderem auf Forschungsgesprächen mit dem letzten Nachkommen von Konfuzius Prof. Dr. Kung Teh-Cheng, dem ehemaligen chinesischen Kaiserhaus und Mitgliedern der chinesischen Business-Elite.

2) Unser Credo: Aus Verstehen folgt Handeln

Wir vermitteln die Seminarinhalte so, dass Sie als Teilnehmer die Beziehungen zwischen den Themengebieten erkennen und Ihre chinesischen Partner verstehen. Also können Sie auch angemessen reagieren.

3) Die Chinesen von heute verstehen

Unser Ziel ist es nicht, dass Sie zum Sinologen werden, sondern die Chinesen von heute verstehen. Deshalb beziehen wir auch die Historie stets auf die Gegenwart – und hier besonders auf das Wirtschaftsleben.

4) Trainer: In Kultur- sowie Business- und Rechtsfragen fit

Unsere Seminarleiter gehören zu den wenigen interkulturellen Trainern, die zugleich BWL mit Schwerpunkt Internationales und Interkulturelles Management mit Chinafokus an der Universität studiert haben. Außerdem berücksichtigen sie als Juristen auch die rechtlichen Aspekte in den interkulturellen Beziehungen.

5) Deutsch-Chinesisches-Trainer-Tandem

Unsere Seminare werden durch ein deutsch-chinesisches Team (2 Trainer) geleitet, da chinesische Trainer alleine die Probleme von Deutschen in China nicht kennen und deutsche Trainer auf vertiefende Fragen oft nicht so eingehen können wie Einheimische.

6) Schnell und gut

Wir können in der Regel binnen zwei Wochen das gewünschte firmeninterne Seminar durchführen – auch am Wochenende. (Freier Termin vorausgesetzt)

7) Buchungsgarantie

Unsere offenen Seminare finden unabhängig von der Anzahl der Teilnehmer statt. Wir verzichten auf die Stornierung von offenen Seminaren aufgrund von zu wenig Teilnehmern.

8) Ehepartner

Da 50% der Gründe für das Scheitern einer Entsendung nach empirischen Studien in Problemen mit nicht vorbereiteten Ehepartnern begründet liegen, darf jeder Seminarteilnehmer kostenlos seinen Ehepartner mit in das Seminar bringen.

Die Seminarleiter:

René C. Steininger studierte Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Internationales und Interkulturelles Management mit Fokus auf China Business, Unternehmensführung und Unternehmensberatung, Finanzwesen insb. Versicherungswesen und Zusatzqualifikationen wie Personalmanagement.

Hr. Steininger ist Geschäftsführer der China Expert Consulting GmbH.

Er spricht neben seiner Muttersprache Deutsch, fließend Englisch, Hochchinesisch und Kantonesisch (Hong Kong Chinesisch) und wuchs zusammen mit Chinesen auf.

Hr. Steininger hat insgesamt mehrere Jahre in China verbracht und war Managing Director einer Unternehmensberatungsfirma in Hong Kong. Zuvor war er mehr als 10 Jahre im Finanzdienstleistungsbereich tätig.

Umfangreiche Forschungsaufenthalte und Diskussionen mit Größen der asiatischen Wirtschaft wie z.B.

- Dr. Stan Shih, Gründer und Vorstandsvorsitzender des Computerkonzerns Acer Inc. in Taiwan oder des kulturellen Bereichs,
- Prof. Dr. Teh-Cheng Kong, Familienoberhaupt und direkter Nachkomme von Konfuzius in der 77. Generation, Ratsmitglied bei der verfassungsgebenden Versammlung von China, Seniorberater des Präsidenten und ehemaliger Innenminister der Republik China, oder
- mit Vertretern der Zentralregierung der Volksrepublik China sowie Familienmitgliedern des ehemaligen chinesischen Kaisers Pu Yi.

Jia LI, chinesischer Rechtsanwalt, Studium der chinesischen und deutschen Rechtswissenschaften an der Elite-Universität in Tianjin und in Heidelberg, Bachelor of Law, Master of Law (LL.B und LL.M.), Zusatzstudium des Deutschen Steuerrechts, arbeitete lange Zeit als Rechtsanwalt in China und als Unternehmensberater bei einer großen deutschen Wirtschaftsberatung, Doktorand der Rechtswissenschaft.

Herr Li ist Geschäftsführer der China Expert Consulting GmbH.

Herr Li spricht fließend Chinesisch, Englisch und Deutsch. Er verfügt über umfassende Kenntnisse der chinesischen Kultur, der Unternehmensberatung für China und in den chinesischen Rechts- und Steuerwissenschaften.