



Business Styles: ASIEN von China bis Indonesien Das Seminar für Fach- und Führungskräfte Live-Online-Training

Dieses länderübergreifende Training richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus allen Geschäftsbereichen, die mit Kollegen wie Partnern aus ganz Asien zu tun haben.

Themen

- Konzentration auf die asiatischen Wunschländer der Teilnehmer, z.B. China, Korea, Japan, Indien, Südostasien
- Länderinformationen zu Geschichte, Politik, Religion, Wirtschaft und Gesellschaft
- Die unterschiedlichen Geschäftskulturen und deren Auswirkung auf den Berufsalltag
- Geschäftsbeziehungen etablieren und pflegen
- Transferübungen für den geschäftlichen Umgang und die Kommunikation mit Asiaten: wichtige Verhaltensregeln und Geschäftsetikette, angemessene virtuelle Kommunikation
- Verhandlungsstrategien und Verhandlungsführung mit asiatischen Geschäftspartnern
- Konfliktursache und Konfliktlösungsstrategie

Methodenvielfalt

Dieses Seminar ist **interaktiv und praxisnah** gestaltet. Anhand von Übungen, Simulationen, Diskussionsrunden, Fallbeispielen und durch den Einsatz von Multimedia maximieren wir den Nutzen für Ihre interkulturellen Projekte.

Stattfindegarantie ab 3 Teilnehmenden!



Ke ist gebürtige Chinesin und als Business-Expertin für SinaLingua in Deutschland und Asien tätig, als Trainer, Coach und Berater.

Nach ihrem Studienabschluss jeweils in China und Deutschland sowie ihrer Tätigkeit als Außenhandelskauffrau und Controllerin in Peking und Frankfurt am Main führt sie seit 2003 länderübergreifende und -spezifische Seminare zu diversen asiatischen Ländern durch.

Seminarkonzept

Unser Live-Online-Seminar hilft Ihnen dabei, die asiatische Geschäftsmentalität besser zu verstehen und Stereotype über Deutsche und Asiaten zu reflektieren. Sie bekommen Tipps und Anregungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit asiatischen Partnern und Kollegen. Sie erhalten unter anderem Antworten auf folgende Fragen:

- Wie ticken Asiaten?
- Warum sind Asiaten oft so schwer zu durchschauen?
- Warum sagen Asiaten nicht immer, was sie meinen?
- Wie kann ich erkennen, ob mein Gegenüber verstanden hat, was ich erklärt habe?
- Warum sind Asiaten manchmal so empfindlich?
- Warum halten sich Asiaten nicht immer an Regeln?
- Warum denken Asiaten oft nicht mit?
- Wie kann ich asiatische Partner und Kollegen zur Zusammenarbeit motivieren?
- Wie bekomme ich Asiaten dazu, sich an Abmachungen zu halten?
- Welche Unterschiede und Gemeinsamkeiten gibt es in Asien?
- Auf was muss ich unbedingt achten?

Die Länderschwerpunkte hängen von den Interessen der Teilnehmenden ab.

Programmablauf

Tag 1 von 9:00 - 13:30 Uhr inkl. Pausen

Live-Online-Session #1

Wie ticken Asiaten?

- Willkommen, Ablauf, Kennenlernen
- Online Check-In / Tech-Check Session, Live-Online-Tools kennen lernen
- Kultur und Wahrnehmung
 - Was ist Kultur?
 - Eisberg-Modell
 - Wie sehen Sie die Asiaten?
 - Wie sehen Sie sich selbst?
 - ASK: Attitude – Skills – Knowledge
 - Was ist interkulturelle Kompetenz?
- Land und Leute: Asien und seine Vielfalt
 - Regionale Unterschiede: Geographie und Bevölkerung
 - Religiöse Unterschiede: Buddhismus, Islam, Christentum, Hinduismus, Daoismus sowie viele lokale Religionen und Ihre Auswirkung auf das Alltagsleben

- Wichtige Lebensphilosophien in Asien, die das Verhalten und die Denkweise beeinflussen
- Bedeutende asiatische Werte im Überblick: Harmonie, Gesicht, Beziehung, Hierarchie und Kollektivismus
- Unterschiede zwischen Ost- und Südostasien

Tag 2 von 9:00 - 13:30 Uhr inkl. Pausen

Live-Online-Session #2

Beziehungsaufbau und Kommunikation

- Begrüßung, offene Fragen
- Aufbau und Pflege der Geschäfts- und Privatbeziehungen mit asiatischen Partnern
 - Beziehungsnetzwerk und sein Stellenwert in verschiedenen asiatischen Ländern
 - Beziehung zwischen Kunden und Lieferanten
 - Aufbau der Geschäftsbeziehungen
 - Betreuung asiatischer Delegationen in Deutschland
 - Der Prozess des Vertrauensaufbaus in Asien
- Regeln für Geschäfts- und Alltagsleben: Dos und Don'ts
 - Bankettregeln
 - Begrüßung
 - Bedeutung der Visitenkarte
 - Gastgeschenke
 - Small-Talk und Tabu-Themen
 - Farbensymbolik und Zahlensymbolik
 - Kleideretikette
 - Sitzordnung
- Kommunikationsstrategie mit asiatischen Partnern
 - Bedeutung und Erscheinungsformen vom „Gesicht“
 - Direkte und indirekte Kommunikation im Vergleich
 - E-Mail Kommunikation
 - Gesprächsstrategie: Mehrdeutigkeit erkennen und verstehen
 - Asiatisches „Ja“ und „Nein“
 - Telefongespräch: „Hören“ zwischen den Zeilen
 - Effektive Wissensvermittlung

Tag 3 von 9:00 - 13:30 Uhr

Live-Online-Session #3

Zusammenarbeit mit Asiaten

- Begrüßung, offene Fragen
- Nonverbale Kommunikation in Asien
 - Gestik
 - Mimik
 - Abstand
 - Berührung
 - Gesprächspause
- Arbeitskultur in Asien
 - Hierarchie, Machtdistanz sowie Senioritätsprinzip
 - Wie kann ich die asiatischen Kollegen motivieren?
 - Wie kann ich Kritik üben?
 - Zeit- und Planungsverständnis
- Verhandlung und Konfliktmanagement
 - Besonderheiten bei der Verhandlung
 - Verhandlungstaktik
 - Unterschiedliches Vertragsverständnis
 - Mögliche Konfliktursachen
 - Umgang mit Konflikten und Lösungsstrategien
- Große Fallanalyse mit deutlichem Praxisbezug nach Wünschen der Teilnehmer (optional)
 - Diskussion und Erarbeitung von Handlungsstrategien für den Erfolg in Asien
 - Ergebnissicherung und Seminauswertung