


■ **Offenes Seminar am 19. März 2020 in Heidelberg**

Erfolgreich in CHINA

Interkulturelles Management-Training



Dieses Training richtet sich an alle Fach- und Führungskräfte, die mit chinesischen Geschäftspartnern (Kollegen, Kunden, Lieferanten, Standorten) zu tun haben und Dienstreisen unternehmen, evtl. auch entsendet werden.



Unsere Trainerin hat einen Abschluss in Germanistik sowie einen MSc in International Management for China.

Sie bringt Erfahrungen als Arbeits- und Führungskraft mit, die Sie in Nanchang und Shanghai sowie in Hamburg und London sammelte. Der Vertrieb und Export sowie die Leitung internationaler Projekte sind ihre Fachgebiete.

Themen

- Chinesische Kultur und Gesellschaft
- (Geschäfts-)kommunikation und Gesicht
- Etikette und Essenseinladungen
- Projekt- und Teamarbeit in China
- Meetings, Präsentationen, Feedback, Ergebnissicherung
- Auf Wunsch: Entsendung nach China

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 2 Teilnehmern!

■ Programm

10.00 **Begrüßung und Einführung**

Erwartungen der Teilnehmer und Programmablauf des Seminars

Kulturelle Besonderheiten in China

- Konfuzianische Prinzipien und daoistische Lebensphilosophie
- Beziehungen, Netzwerke und deren Einflusswege
- Gesicht, Harmonie
- Bürokratie, Hierarchie und Machtstrukturen
- Sozialismus und dessen Einfluss auf das heutige Leben
- Chinas Modernisierung und die junge Generation

Erste Kontakte mit chinesischen Partnern und Kommunikationsverhalten

- Begrüßung, Gesprächsthemen, Visitenkarten, Namen und Anreden
- Der erste gute Eindruck durch gelungene Selbstpräsentation
- Zeichen und Symbole nonverbaler Kommunikation
- Sachorientierung vs. Beziehungsorientierung

13.00 Mittagessen

14.00 **Essenseinladungen und Etikette in China**

- Einladungen und Zusagen
- Sitzordnung, Gedeck und Essregeln
- Trinksprüche, Konversation, Verabschiedung
- Geschenke

Geschäftskommunikation mit Chinesen

- Kommunikation: Was ist Gesicht?
- Gesicht geben und nehmen, gewinnen und verlieren,
- Zustimmung und Ablehnung
- Direkte vs. indirekte Kommunikation
- Virtuelle Kommunikation per Telefon und E-Mail
- Strategien zur virtuellen Kommunikation

Arbeiten in deutsch-chinesischen Projektteams:

Das Potential richtig nutzen

- Gefahren und Chancen multikultureller Teams
- Individualismus und Kollektivismus
- Planung und Entscheidungsfindung in Deutschland und in China
- Kommunikationsstile in Meetings und bei Präsentationen
- Feedback und Ergebnis sichern: Holschuld vs. Bringschuld

Entwickeln von Handlungsstrategien für den Erfolg in China

Offene Fragen, Ergebnissicherung und Seminauswertung

18.00 Ende des Trainings

Konditionen

■ Seminarleistung

EUR 890,- netto zzgl. 19% MwSt. p.P.
Im Preis enthalten sind die Durchführung und die Unterlagen, Kaffeepausen und ein Mittagessen inkl. Softgetränk pro Seminartag.

■ Teilnehmerzahl

Die maximale Teilnehmerzahl ist auf 14 Personen begrenzt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

■ An- und Abreise, Unterkunft

An- und Abreise sowie Unterbringung erfolgen in Eigenregie der Seminarteilnehmer.

■ Anmeldefristen / Stornierung / Absage

Bitte melden Sie sich bis zu einem Monat vor dem Seminartermin verbindlich an.

Bei einer Abmeldung ab 3 Wochen vor Seminarbeginn werden 50 % der Seminargebühren, bei 13 – 7 Tage vor Seminarbeginn werden 80 % der Seminargebühren und danach bzw. bei Nichterscheinen die vollen Seminargebühren berechnet. Die Benennung eines Ersatzteilnehmers ist jederzeit möglich.

Bei nicht genügend Anmeldungen, Erkrankung des Referenten, höherer Gewalt o.ä. behalten wir uns vor, das Seminar zu verschieben oder abzusagen. Über Änderungen informieren wir Sie umgehend und erstatten die Teilnahmegebühr unverzüglich.

■ Inhouse-Seminare

Wir bieten alle Seminare auch als Inhouse-Seminare an. Für ein individuelles Angebot wenden Sie sich gerne an uns.

■ Ihr Ansprechpartner bei SinaLingua

Angela Miley
Marketing & Sales

fon 06221 588098-0
Miley@SinaLingua.de



■ Stattfindegarantie unserer offenen Seminare

Ab 2 Teilnehmeranmeldungen garantieren wir Ihnen die Durchführung in Form eines 1-tägigen Intensivtrainings zum gleichen Preis.

Anmeldung per [E-Mail](#)

oder

Anmeldung per Fax an: 06221 588098-9

Kursname: China (Frühjahr)

Kursdatum: 19.03.2020

Teilnehmer: _____

Firma: _____

Abteilung: _____

Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Wie haben Sie von diesem Seminar erfahren?

Unterschrift, Stempel: _____



SinaLingua[®]
Cross-Cultural Management

SinaLingua e.K.
Rohrbacher Str. 18
D-69115 Heidelberg

fon 06221 588098-0
fax 06221 588098-9
info@SinaLingua.de