

■ Offenes Seminar vom 27.-28. August 2020 in Heidelberg

OSTASIEN WORKSHOP: China, Japan und Südkorea Blended Learning-Seminar



Dieses Blended Learning-Seminar richtet sich an alle Fach- und Führungskräfte, die Geschäftspartner, Kollegen, Kunden oder Lieferanten in China, Japan oder Südkorea haben und Dienstreisen unternehmen.



Ihr Trainer verfügt als Wirtschaftsingenieur über langjährige internationale Arbeitserfahrung in einem multinationalen Konzern und einem deutschen Mittelständler aus der Hightech-Branche. Er leitete Sales-Niederlassungen und Repräsentanzen, arbeitete mit lokalen Teams an Projekten und führte Verhandlungen.

Heute arbeitet er als Trainer und Dozent für Internationales Management.

Themen

- Mitarbeiterführung in Asien – unterschiedliche Arbeitsstile gekonnt managen
- Von „Yes, maybe“ und „I’m not sure“ – Kommunikation entschlüsseln und das Wesentliche extrahieren
- Mitarbeitergespräche zielgerichtet führen
- Aufgaben so delegieren, dass Sie wie geplant umgesetzt werden
- Entscheidungsstrukturen decodieren und Möglichkeiten zu Beeinflussung nutzen
- Tipps für Vertrieb und Verhandlungen in Asien

Methodenvielfalt

Dieses Spezialseminar ist interaktiv und praxisnah gestaltet. Anhand von Übungen, Simulationen, Diskussionsrunden, Fallbeispielen und Einsatz von Multimedia maximieren Sie Ihren Nutzen für Ihre interkulturellen Projekte.

■ Programm

1.Tag

10.00

Begrüßung und Einführung

Erwartungen der Teilnehmer

Programmablauf des Seminars mit Blended Learning-Ansatz

Ziele des Trainings

Cultural Awareness im internationalen Management

- Warum wir unterschiedlich sind: Über Konstruktivismus und Wahrnehmung
- Wie unterschiedlich sind wir? Was die Forschung aussagt
- Konkrete Auswirkungen auf die Praxis
- Warum nehmen wir Kultur hierzulande schwer wahr?
- Sind kulturelle Stereotypen hilfreich?

Business Communication in OSTASIEN

- Unterschiedliche Kommunikationsstile
- Wahrnehmen, verstehen und Verständnis bilden
- Kommunikationsstrategien

13.00

Mittagessen

14.00

Business Communication in OSTASIEN

- Kritik kulturgerecht „verpacken“
- Internationale Kommunikation per Telefon und E-Mail
- Meetings und Telekonferenzen

Business Communication in OSTASIEN – Versteckte Botschaften entschlüsseln

- Informationen einholen und Kooperationsbereitschaft erzielen
- Unterschiedliche Argumentationsstile
- Botschaften decodieren

Entwickeln von Handlungsstrategien

Offene Fragen, Ergebnissicherung und Seminaerauswertung

Blended Learning: Praxistransfer in den Arbeitsalltag anhand unserer Lernplattform

18.00

Ende des ersten Trainingstages

2.Tag

9.00

Mitarbeiterführung in Ostasien I

- Warum es keinen einheitlichen internationalen Führungsstil gibt
- Wie Sie eine belastbare Arbeitsbeziehung zu Ihren Mitarbeitern aufbauen
- Wie stimmen Sie Ihren Führungsstil auf die entsprechende Zielnation ab?

Mitarbeiterführung in Ostasien II

- Wie führen Sie Entscheidungen herbei und erhöhen deren Akzeptanz?
- Brainstormings und Meeting richtig durchführen
- Aufgabendelegation und Ergebnissicherung

12.00

Mittagessen

13.00

Entscheidungsfindung und Möglichkeiten zur Beeinflussung

- Entscheidungsmuster in Asien im Vergleich zu Europa
- Zeitfenster zur Entscheidungsfindung
- Identifikation des Hauptentscheiders
- Die Bedeutung von Beziehungen
- Möglichkeiten zur Beeinflussung

Verhandlungen und Vertrieb in Asien

Was Sie unbedingt beachten müssen:

- Unterschiedliche Verhandlungsstile
- Argumentationsführung
- Konzessionen und Gegenkonzessionen
- Die andere Rolle des Verkäufers in Asien
- Wie Sie trotzdem Ihre Chancen auf einen Abschluss maximieren

Entwickeln von Handlungsstrategien

Offene Fragen, Ergebnissicherung und Seminaerauswertung

Blended Learning: Praxistransfer im Arbeitsalltag anhand unserer Lernplattform

17.00

Ende des Trainings

Konditionen

■ Seminarleistung

EUR 1.390,- 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: Ostasien: China, Japan, Südkorea

Kursdatum: 27.-28.08.2020

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