

Offenes Seminar vom 6.-8. Dezember 2022
jeweils von 9:00 – 13:30 Uhr

ASIEN Von China bis Indonesien

Blended-Learning: Live-Online-Training & Lernplattform



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



Unsere Trainerin 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.

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

Stattfindegarantie auch bei 1-2 Teilnehmern!

■ Seminarkonzept

Unserer Live-Online-Seminarreihe 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 so schwer zu durchschauen?
- Warum sagen Asiaten nicht, was sie meinen?
- Wie kann ich erkennen, ob mein Gegenüber verstanden hat, was ich erklärt haben?
- Warum sind Asiaten so empfindlich?
- Warum halten sich Asiaten nicht 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.

Wir haben für Sie eine Live-Online Lernstrecke entwickelt, die folgende Bausteine enthält:



- **3 Live-Online-Sessions** von jeweils **9:00 – 13:30 Uhr** inkl. Pause via ZOOM
- **Asynchrones Lernen:** Interaktive Lernaufgaben, Videos, Readings etc. zwischen den Sessions für die praktische Übung auf unserer **Lernplattform Blink.it**
- Präsentation und Follow-Up der Übungen in der folgenden Live-Online-Session

■ Programmablauf

Lernplattform

- Willkommensvideo des Trainers/ Trainervorstellung
- Agenda
- Kulturquiz und Einstimmungsaufgabe

Tag 1 von 9:00 - 13:30 Uhr

Live-Online-Session #1

Wie ticken die 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

Lernplattform

- Handout Session #1
- Zusatzmaterialien
- Vorbereitungsaufgabe für Session #2

Tag 2 von 9:00 - 13:30 Uhr

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

Lernplattform

- Handout Session #2
- Zusatzmaterialien
- Vorbereitungsaufgabe für Session #3

Tag 3 von 9:00 - 13:30 Uhr

Live-Online-Session #3

Zusammenarbeit mit Asiaten

- 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

Lernplattform

- Handout Session #3
- Zusatzmaterialien
- Lessons Learned

Konditionen

■ Seminarleistung

EUR 1.290,- netto zzgl. 19% MwSt. p.P.
Im Preis enthalten sind die Durchführung des Live-Online Seminars sowie die Nutzung der Inhalte unsere Lernplattform für ein Jahr.

■ Teilnehmerzahl

Die maximale Teilnehmerzahl ist auf 10 Personen begrenzt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

■ 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.

■ Ihre Ansprechpartnerin bei SinaLingua

Irmgard Strödel
Produktmanagement

fon 06221 588098-3
Stroedel@SinaLingua.de



■ Stattfindegarantie unserer offenen Seminare

Ab 2 Teilnehmeranmeldungen garantieren wir Ihnen die Durchführung.

Anmeldung per [E-Mail](#)

oder

Anmeldung per Fax an: **06221 588098-9**

Kursname: Asien 1 LOT

Kursdatum: 6. - 8. Dezember 2022
jeweils 9:00 - 13:30 Uhr

Teilnehmer: _____

Firma: _____

Abteilung: _____

Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Rechnungsanschrift, falls abweichend

Wie haben Sie von diesem Seminar erfahren?



Sina Lingua[®]
Cross-Cultural Management

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

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