

Cross-Culture-Management

Chinesen verstehen + erfolgreich verhandeln

- *Die Do's and Dont´s bei Verhandlungen*
- *Tipps für eine Business-Beziehung mit Zukunft*
- Chinesische Kulturstandards*
- *Chinesische Geschäftskultur*
- *Die Verhandlungstaktik und Kommunikation mit Chinesen*
- *Konfliktmanagement*
- *China-Knigge*

Donnerstag 14. Oktober 2010

9:00 – ca. 17:00 Uhr

Austria Trend Hotel Ananas

Rechte Wienzeile 93-95 (Eingang Sonnhofgasse), 1050 Wien

Zielgruppe

- Exportmanager
- Geschäftsführer
- Einkäufer
- Rechtsanwälte
- Area Sales Manager
- Unternehmensberater
- Banken u. Versicherungen
- Controller

Hintergrund, Seminarziel

Bevor man vom chinesischen Markt profitieren kann, gilt es eine Brücke zur chinesischen Kultur zu schlagen und sich auf mögliche Fallstricke bei Verhandlungen vorzubereiten.

Richtige strategische Vorbereitungen auf Verhandlungen sind essentiell für Ihren Erfolg! Was will Ihr Partner? Was sind seine langfristigen Ziele? Wie ist sein Gesamtkonzept? Wie ist sein Unternehmen international aufgestellt? Was können Sie seinem Unternehmen jenseits des unmittelbaren Verhandlungsgegenstandes bieten?

Ebenso wichtig ist die taktisch richtige Umsetzung Ihrer Verhandlungsziele! Mit welchem Thema beginnen Sie? Beginnen Sie mit der Präsentation Ihrer Firma – oder mit völlig anderen Themen? Ist es sinnvoll Ihre „Verhandlungsmacht“ auszuspielen? ...und wenn ja – wie?

Bei diesem Seminar erfahren erhalten Sie von einer erfahrenen Expertin das richtige Rüstzeug für Ihre Verhandlungen mit Chinesen.

Praxisbeispiel:

Eine chinesische Delegation besucht Österreich um einen Vertrag abzuschließen. Das Wochenende wird mit Sightseeing verbracht. Übernachtung in einem 4 Sterne Hotel. Delegationsleiter ist der Generaldirektor des Partnerunternehmens. Im Hotel erhält dieser das schönste Zimmer. Ein kleineres Zimmer daneben erhält Mr. Hu, der kein Wort Englisch spricht und von dem eigentlich keiner so richtig weiß, was seine Funktion ist. Erst als eine holländische Firma den Auftrag bekommen hat, bemerkt man dass Herr Hu vom Ministerium war, welches die Auslandsvergaben steuert...

ICC Spezialpublikationen

Auf Anforderung übersenden wir Ihnen gerne unsere **komplette** Publikationsliste.

Publ. Nr.	Sprache	Titel	€
600	DeEn	Einheitliche Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive (ERA600)	25,00
758	DeEn	Einheitliche Richtlinien f. auf Anfordern zahlbare Garantien (URDG 758) Revision 2010	30,00
681	En	International Standard Banking Practice – 2007 Revision for UCP 600	25,00
522	DeEn	Einheitliche Richtlinien für Inkassi (Uniform Rules for Collections)	21,00
522/1	DeEn	Einheitliche Richtlinien für Inkassi - Kurzkomentar u. Text	23,00
556	En	ICC Model International Sale Contract (inkl. CD-Rom)	70,00
560	DeEn	Incoterms 2000	30,00
671	En	Drafting and Negotiating International Commercial Contracts	165,00
1008	De	Zahlungsabsicherung im Außenhandel	34,80
846	De	ICC Vergleichs- und Schiedsgerichtsordnung	0,00

Alle angegebenen Preise verstehen sich zuzüglich 10% Verpackung + Porto und 10% MWSt.

Weitere Publikationen unter www.icc-austria.org - Publikationen
All ICC rules and publications are protected by copyright. Their reproduction in any form is strictly forbidden without the authorization of ICC

Programm

Kulturstandards im Vergleich

- Eigenbild vs. Fremdbild
- Wertesystem, Philosophie und Weltanschauung
- Soziale Strukturen, Hierarchien und ihre Wandlung
- Die Rolle des Mannes bzw. der Frau

Nan Li

Chinesische Geschäftskultur

- BusinessEtikette
- Beziehungsmanagement
- Gesicht
- Hierarchie
- Zeitfaktor und Terminverständnis
- Flexibilität vs. Verbindlichkeit auf Chinesisch

Durchführung von Verhandlungen

- Interkulturelle Kommunikation
- Gesprächsführung und Meetings
- Körpersprache
- Rolle des Dolmetschers
- Verhandlungstaktik
- Interkulturelles Verhaltenstraining

Konfliktmanagement

- Konfliktpotenzial identifizieren
- Kunst des „Gesichtswahrens“
- Kritik ausüben
- Konfliktsituation meistern

Referentin



Nan Li, Germanistin und Diplom Kauffrau. Nach Ihren Studien in China und Deutschland hat sie bereits seit mehr als 15 Jahren als Managerin bzw. Unternehmensberaterin im Bereich interkulturelle Business Management zwischen China und Europa für diverse namenhafte Firmen und Institutionen inkl. die österreichische Wirtschaftskammer gearbeitet. Seit 2005 berät sie als selbständige Managerin "CHINA AGENT" deutschsprachige Unternehmen in deren China-Geschäft und bietet Dienstleistungen wie interkulturelle Training / Beratung, Event & Kultur Management und Übersetzung an. www.chinaagent.de

Organisation

Termin/Veranstaltungsort:

Termin: Donnerstag, 14. Oktober 2010, von 9.00 bis ca. 17.00 Uhr

Ort: Austria Trend Hotel Ananas, Rechte Wienzeile 93-95, 1050 Wien

Teilnahmegebühr:

€ 420,00 + 20% MWSt.

inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen, Mittagsimbiss
zahlbar prompt nach Erhalt der Rechnung ohne Abzug.

Ermäßigung für Mitglieder von ICC Austria

€ 336,00 + 20% MWSt.

Ihr Unternehmen ist herzlich eingeladen Mitglied zu werden.

Anmeldeschluss:

4 Werktage vor dem Seminar

Storno:

Bitte haben Sie Verständnis, dass eine Stornierung sowie eine etwaige Rückerstattung der Seminarkosten nur bei Rücktritt bis Anmeldeschluss möglich ist. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Erfolgt keine fristgerechte Stornierung wird der volle Seminarbetrag fällig. Selbstverständlich können Sie bei einer persönlichen Verhinderung einen Vertreter entsenden.

Anmeldung:

☎ Fax: +43 1 50105 - 3703

@ icc@icc-austria.org

✉ ICC Austria
Wiedner Hauptstraße 73
1040 Wien

Information:

Organisation: Eric Savoye

☎ Tel.: +43 1 50105 - 3700



weitere ICC-Seminare:

Termine mit Vorbehalt

- ◆ **USA, Kanada – Produktzulassung**
29. September 2010, Wien
- ◆ **Indien – Export, Recht, Vertragsgestaltung, Transport**
5. Oktober 2010, Wien
- ◆ **Belarus – Export, Recht + Vertragsgestaltung, Transport**
6. Oktober 2010, Wien

Anmeldung

Am besten gleich faxen an:

ICC Austria Fax: +43 1 50105 – 3703 mail to: icc@icc-austria.org

.....
Zu- und Vorname/Titel

.....
Firma bzw. Institution

.....
UID-Nummer (verpflichtend für die Rechnungslegung)

.....
Straße PLZ/Ort

.....
Tel. Fax:

.....
E-Mail Adresse

.....
Position Unterschrift

Ja ich melde mich an für das Seminar

„Chinesen verstehen und erfolgreich verhandeln“

am 14. Oktober 2010

und bin damit einverstanden, dass meine Daten elektronisch gespeichert werden und ich per Post, Fax oder E-Mail über weitere Veranstaltungen informiert werde.

Ich möchte detaillierte Informationen zu folgendem(n) Seminar(en):

Ich habe die Einladung per Post E-Mail Sonstiges erhalten