

E I N L A D U N G z u m I N T E N S I V - W O R K S H O P

**Aufbau einer  
erfolgreichen Geschäftsbeziehung zu  
CHINA 中国**

- **Projekte durch speziell geschultes Personal kompetent, effektiv und gewinnbringend leiten**

17. Oktober 2014  
BEST WESTERN HOTEL BAD HERRENALB  
D-76332 BAD HERRENALB

**DIF** – Ihr Partner für Technische Weiterbildung seit 1984

Deutsches IndustrieForum für Technologie  
Tulpenstr. 10  
47906 Kempen

[www.dif.de](http://www.dif.de)      [info@dif.de](mailto:info@dif.de)

# Aufbau einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung zu CHINA 中国

**Projekte durch speziell geschultes Personal  
kompetent, effektiv und gewinnbringend leiten**

Referentin **Joanne Huang 黃道恩, Augsburg**

Obwohl sich das Wachstum in China in den vergangenen drei Quartalen kontinuierlich verlangsamt hat, obwohl die Experten erstmals davon ausgehen, dass die Wirtschaftsleistung im kommenden Jahr seit 2001 um weniger als neun Prozent wachsen wird (*cte/Reuters/dpa/dapd*), **ist China nach wie vor der kaufkräftigste Markt der Welt.**

„Der Kampf um die besten Investitionsplätze hat längst begonnen. Ausländische Investoren haben sich ihre Anteile bereits gesichert. Die deutschen Marktanteile liegen zurzeit noch im unteren Bereich“ („Managerwissen kompakt – China, Hanser Verlag) d.h. **hier bietet sich für die deutsche Wirtschaft noch ein enormes Potential.**

Aber bei dem **Aufbau einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung** gilt es auf jeden Fall, Fehler zu vermeiden. Ein Unternehmen, das sich in **CHINA** engagieren will, muss sein Personal exzellent schulen, um keine Niederlage einstecken zu müssen.

Man muss wissen, dass sich **CHINA** von den anderen asiatischen Ländern unterscheidet.

- ▶ **Dieser praxisorientierte Intensiv-Workshop wird Ihnen die Unterschiede aufzeigen und Sie Schritt für Schritt in die wichtigsten Geschäftsgepflogenheiten der Chinesen einführen. Nur so ist Ihr Erfolg gesichert.**

**Der Aufbau einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung kann beginnen!**

## TEILNEHMERKREIS

- Geschäftsführer, Manager, Vertriebsleiter, Ingenieure, Einkäufer und Techniker
- jeder, der China besuchen und Geschäfte vor Ort abwickeln und verhandeln muss

## VORTEILE FÜR IHRE BETRIEBLICHE PRAXIS

- ▶ Dieser Workshop thematisiert
  - landesspezifische Geschäftsgepflogenheiten
  - und deren kulturell bedingte Verhaltensmuster
  - den Umgang mit andersartigen Geschäftsgepflogenheiten und Denkart
  - Lösungsmöglichkeiten bei auftretenden Konflikten
- ▶ Rollenspiele, Filmanalysen und Fallstudien vertiefen die Seminarinhalte, die sich an dem täglichen Geschäftsablauf der chinesischen Kultur orientieren
- ▶ Sie lernen Handlungsweisen chinesischer Geschäftspartner kennen
- ▶ Sie lernen, Ihren chinesischer Geschäftspartner richtig zu interpretieren, sich entsprechend angemessen zu verhalten und zu reagieren
- ▶ Damit ist eine wichtige Voraussetzung für eine effektive Kommunikation und ein gutes Geschäftsergebnis geschaffen
- ▶ Sie erweitern Ihr persönliches Chinabild und bauen eventuell bestehende Vorurteile ab
- ▶ Sie optimieren den Geschäftsablauf und erarbeiten sich damit die Grundlagen für den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Firma und damit letztendlich auch die Grundlagen für ihren persönlichen Erfolg

## REFERENTIN

**Dipl.- Ökonomin Joanne Huang 黃道恩**

### **Geschäftsführerin**

Huang + Jaumann Wirtschaftsbüro  
Bauerntanzgässchen 1

D-86150 Augsburg

Frau Joanne Huang ist eine zertifizierte Interkulturelle Trainerin (Uni Jena), hat ihr Diplom in Augsburg erworben, ihren Bachelor of Business Administration in Taiwan.

In Taiwan geboren hat sie seit 1992 ihren ständigen Wohnsitz in Augsburg. Frau Huang war drei Jahre als Exportsachbearbeiterin in der IT-Branche in Taiwan tätig.

In Deutschland arbeitet sie seit ihrem Studienabschluss als Handelsrepräsentantin einer taiwanesischen Firma und als China-Koordinatorin für deutsche Unternehmen.

In ihrem bisherigen beruflichen Werdegang sammelte sie umfassende Erfahrungen im Umgang mit internationalen Kunden.

Seit 2003 ist sie als interkulturelle Trainerin tätig und hält bundesweit zahlreiche Seminare und Workshops.

Sie ist Initiatorin des Projekts „Interkulturelle Verständigung“ für eine harmonische Zusammenarbeit.

Autorin des Buches:

„China besser verstehen:

Interkulturelle Annäherung, warum Chinesen anders denken und handeln“

## PROGRAMMFOLGE

**T A G 1 17. Oktober 2014**

**Beginn 08.00 Uhr**

### **1. Chinesische Kultur, Geschichte und Landeskunde**

- Dynastien
- Konfuzianismus (Das Ordnungsprinzip und das Harmonie-Ideal)
- Kulturalismus
- China und der Westen - Zwischen Bewunderung und Ablehnung
- China Heute - wirtschaftliche und politische Aspekte

Methoden: Geschichte, Bezug zu Heute, Quiz und Diskussion

## **2. Ausländerbild der Chinesen – Chinabild der Deutschen**

Pause Kaffee und Tee

## **3. Umgang mit kulturellen Unterschieden**

- Ist die deutsche Etikette auch für China tauglich?
- Annäherung an chinesische „Entschuldigungskultur“

Methoden: Input, Fallbeispiele, Erfahrungsaustausch

## **4. Verhaltenscharakteristiken der Chinesen im Geschäft - Mentalitätsannäherung**

- Das Ritual beim ersten Geschäftskontakt
- Die zwei Arbeitswelten der Chinesen (Geschäft und Mensch)
- Zwischenmenschliche Beziehungen im Berufsleben

Methoden: Input, Hintergrundanalyse, Fallbeispiele, Erfahrungsaustausch und Diskussion

## **5. Arbeitskultur und Handlungsweise in chinesischen Unternehmen**

- Unternehmensstruktur
- Hierarchie: Erkennung und Ausübung
- Entscheidungswege
- „Der Kunde ist König“
- Arbeitsrhythmus
- „KMU-Geist“ steckt in der Natur der Chinesen
- Kleidungs Vorschrift
- Schulung und Know-How-Transfer

Methoden: Input, Fallbeispiele, Erfahrungsaustausch und Diskussion

Gemeinsamer Mittagstisch

## 6. Geschäftsessen und Trinkkultur

Sitzordnung, Tischrituale, Ablehnen von Speisen, Kampftrinken, Kostenübernahme etc.

Methoden: Input, Fallbeispiele, Übungen und Diskussion

## 7. Geschäftsgepflogenheiten in China

- Austausch von Visitenkarten: Zusammensetzung der Namen, Wichtiges zu beachten...
- Quanxi: *Welches Gewicht haben „Beziehungen“ in China sowie die Abgrenzung zur Korruption*
- Geschenktradition
- positive und negative Gesprächsthemen mit Ihren chinesischen Partnern
- Aufnahme und Pflege chinesischer Geschäftsbeziehungen

\* Theorie, Fallbeispiele, Hintergrundanalyse, Filmausschnitte, Simulationsübungen und Diskussion)

Pause Kaffee und Tee

## 8. Umgang mit Chinesen

- Fallbeispiele, Übungen und Diskussion

Ende der Veranstaltung gegen 16.00 Uhr

**Hinweis: Nach der Bewertungsskala 1 (sehr gut) bis 5 (mangelhaft) erhielt das letzte Seminar die Note: 1,0**

## EINZELHEITEN ZUR TEILNAHME

### Anmeldung

per Internet <http://www.dif.de/seminare/0214/anmeldung.php>  
per E-Mail [info@dif.de](mailto:info@dif.de)  
per Fax an 0 21 52 / 51 82 21

Die Teilnahme an der Veranstaltung wird durch Zusenden des Anmeldebeleges und der Rechnung bestätigt.

### DIF-Berichte **PowerPoint-Inhalt auf CD** **Teilnehmergebühr**

Die Teilnehmer erhalten alle Vorträge in Form eines Handbuches und eine CD, sofern PowerPoint-Präsentationen vorliegen. Diese Unterlagen erhalten Sie im Tagungsbüro am Veranstaltungsort ausgehändigt.

Die Teilnehmergebühr beträgt EUR 620,00 (plus MwSt.)  
inkl. das Buch „Managerwissen kompakt - CHINA“ vom Hanser Verlag

**Bei gleichzeitiger Buchung des Workshops „Erfolgreiche Projektarbeit in Asien“ am 16. Oktober 2014 beträgt der „Paketpreis“ für beide Tage 990,- EUR (plus MwSt.)**

Der Betrag enthält die Teilnehmerunterlagen, den Mittagstisch sowie die Erfrischungsgetränke in den Pausen.

Sparkasse Krefeld  
BLZ 320 500 00  
Konto-Nr. 11 039 443  
IBAN DE69 3205 0000 0011 0394 43  
BIC SPKRDE33

Commerzbank Krefeld  
BLZ 320 400 24  
Konto-Nr. 2 209 575  
IBAN DE73 3204 0024 0220 9575 00  
BIC COBADEFFXXX

Bei Stornierung einer Anmeldung bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn beträgt die Gebühr für unseren Verwaltungsaufwand EUR 80,00 (plus MwSt.).

Nach diesem Termin berechnen wir die Teilnehmergebühr in voller Höhe.

In diesem Fall senden wir Ihnen das Handbuch nach der Veranstaltung kostenfrei zu.

### **Termin / Durchführungsort**

**17. Oktober 2014**

**BEST WESTERN HOTEL BAD HERRENALB**

Dobler Straße 26

**D-76332 Bad Herrenalb**

### **Unterkunft**

In diesem Hotel haben wir für Sie unter dem **Stichwort „IndustrieForum“** Zimmer zu einem **Sonderpreis** vorreserviert. **Bitte rufen Sie Ihr Zimmer bis spätestens 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn selbst ab.** • Tel. 0 70 83 / 74 20 • Fax 0 70 83 / 40 71

### **DIF Kontaktdaten**

Telefon 0 21 52 / 10 15 und 10 16

Fax 0 21 52 / 51 82 21

Internet <http://www.dif.de>

E-Mail [info@dif.de](mailto:info@dif.de)

Für Auskünfte stehen Ihnen die Mitarbeiter unseres Sekretariates zur Verfügung.

**ANMELDUNG per FAX zu 80-51-05**

Faxnummer  
02152-518221

Firma

Rechnungsempfänger

Abteilung

E-Mail

Telefon

Telefax

Straße / Hausnummer (Postfach)

PLZ

Ort

Land

---

1. TLN Titel

E-Mail

Vorname

Nachname

---

2. TLN Titel

E-Mail

Vorname

Nachname

---

3. TLN Titel

E-Mail

Vorname

Nachname