



Einladung zum INTENSIV-WORKSHOP

Erfolgreiche Geschäftsbeziehungen zu CHINA

建立中德业务好关系

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

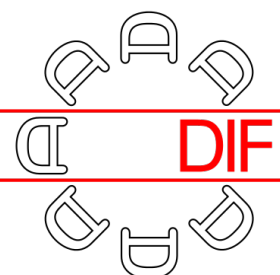
27. Juni 2019
Parkhotel Luise
D-76332 Bad Herrenalb

Ihr Partner für Technische Weiterbildung **seit 1984**

Deutsches IndustrieForum für Technologie

Tulpenstr. 10
D-47906 Kempen

info@dif.de
www.dif.de



Erfolgreiche Geschäftsbeziehungen zu CHINA

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

Referentin Joanne Huang 黃道恩, Augsburg

Nach den USA ist China die größte Wirtschaftskraft. Die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen sind derzeit so intensiv wie nie zuvor. Das gilt besonders für die wirtschaftlichen Kooperationen zwischen diesen beiden Ländern. So ist Deutschland der wichtigste Handelspartner Chinas in Europa, und umgekehrt ist China für Deutschland der wirtschaftliche Handelspartner Nr. 1.

Nach den derzeitigen Handelskriegen werden sich diese Beziehungen noch weiter verstärken.

Deswegen bietet sich für die deutsche Wirtschaft ein enormes Potential, das es gilt, zu nutzen und weiterhin auszubauen.

Aber bei dem Aufbau und dem Erhalt einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung gilt es auf jeden Fall, Fehler zu vermeiden. Ein Unternehmen, das sich in **CHINA** engagieren will, bzw. engagiert ist, 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.

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

TEILNEHMERKREIS

- Geschäftsführer, Manager, Vertriebsleiter, Ingenieure, Einkäufer und Techniker
- jeder Mitarbeiter, 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 chinesischen 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

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.

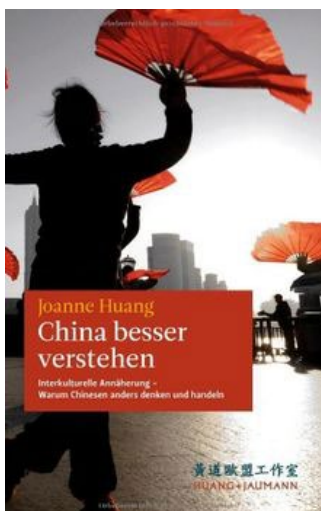
In Taiwan geboren hat sie seit 1992 ihren ständigen Wohnsitz in Augsburg. Frau Huang war drei Jahre als Exportsachbearbeiterin in der IT-Branche in Taiwan tätig.

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.

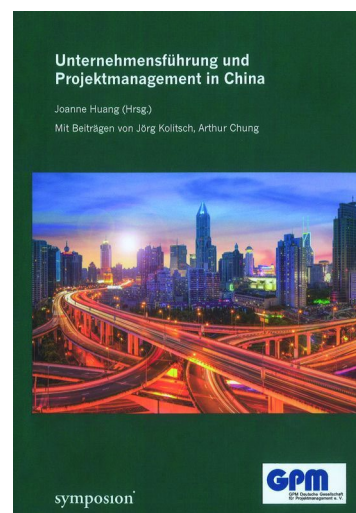
Seit 2003 ist sie als interkulturelle Trainerin tätig und hält bundesweit zahlreiche Seminare und Workshops.

Sie ist Initiatorin des Projekts „Interkulturelle Verständigung“ für eine harmonische Zusammenarbeit. Sie ist Autorin bzw. Herausgeberin folgender Bücher:



„China besser verstehen:

Interkulturelle Annäherung, warum Chinesen anders denken und handeln“ 19,90 EUR
Dieses Buch ist im Seminarpreis enthalten.



TAG 1 27. Juni 2019

Beginn 9.00 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

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“

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

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

Input, Fallbeispiele, Erfahrungsaustausch und Diskussion

Gemeinsamer Mittagstisch

6. Geschäftsessen und Trinkkultur

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

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

EINZELHEITEN ZUR TEILNAHME

Anmeldung

per Internet <http://www.dif.de/seminare/0119/anmeldung>
per E-Mail 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.

Die Teilnehmer erhalten **alle Vorträge** sowohl in Form eines Handbuches, das am Veranstaltungstag ausgehändigt wird, als auch **in digitaler Form zum Download**. Der Download-Link wird jedem Teilnehmer nach Abschluss des Seminars zugeschickt.

Die Teilnehmergebühr beträgt EUR 650,00 (plus MwSt.) inkl. das Buch „China besser verstehen“. Bei gleichzeitiger Buchung des Workshops „Erfolgreiche Projektarbeit in Asien“ am 26. Juni 2018 beträgt der „Paketpreis“ für beide Tage 1150,- EUR (plus MwSt.)

Der Betrag enthält die **Teilnehmerunterlagen**, den **Mittagstisch**, die **Abendveranstaltung**, das **Buch s.o.** sowie die **Erfrischungsgetränke und Snacks** in den Pausen.

Überweisung der Teilnehmergebühr erbitten wir nach Rechnungsstellung auf eines unserer Konten

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

Sollte die Stornierung einer Anmeldung – aus welchen Gründen auch immer – notwendig werden, sprechen Sie uns an.
Die sonst üblichen Stornierungskosten können entfallen.

Termin / Durchführungsort

27. Juni 2019
PARKHOTEL LUISE
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 / 74 29

Kontakt Daten DIF

Telefon 0 21 52 / 10 15 und 10 16
Internet <http://www.dif.de>

Fax 0 21 52 / 51 82 21
E-Mail info@dif.de

Für Auskünfte stehen Ihnen die Mitarbeiter unseres Sekretariates zur Verfügung.

Firma

Rechnungsempfänger

Abteilung

E-Mail

Telefon

Fax

Straße/Hausnummer (Postfach)

PLZ

Ort

Land

1. Teilnehmer

Titel

E-Mail

Vorname

Nachname

Telefon

Abteilung

2. Teilnehmer

Titel

E-Mail

Vorname

Nachname

Telefon

Abteilung

3. Teilnehmer

Titel

E-Mail

Vorname

Nachname

Telefon

Abteilung