

Interkulturelles Seminar „Erfolg im China Business“

Herzlich Willkommen, lieber Kunde!

Wir beglückwünschen Sie zu der Entscheidung, an einem interkulturellen Chinaseminar teilzunehmen.

Chinas Wachstum

Chinas Wirtschaft wächst mit 1,3 Milliarden Menschen, d. h. ¼ der Weltbevölkerung jedes Jahr um 8-10 % und viele westliche Unternehmen investieren dort. Ähnlich verhält es sich bei den Tigerstaaten Taiwan und Hong Kong.

Investieren in China

Viele Firmen investieren Unmengen an Geld in den Aufbau von Filialen und Fabriken in China, in Steuer- und Rechtsberatung und manche scheitern dennoch. Warum?

Interkulturelle Kompetenz

Viele der Probleme westlicher Firmen in China liegen in Problemen der interkulturellen Kommunikation mit Chinesen begründet. Wie in empirischen Studien nachgewiesen wurde haben dabei z. B. auch deutsche Mitarbeiter die international in anderen Gegenden wie den USA tätig waren kaum Vorteile, da die chinesische Geschäftswelt sich sowohl in Kommunikation, Beziehungsaufbau, Verhalten als auch Marketing weitgehend von der westlichen unterscheidet. Aufgrund von Sparmaßnahmen mancher westlichen Firmen oder Unwissenheit über die Qualität von Seminaren am Markt oder sogar aufgrund von Seminaren vieler selbsternannten China-Experten gehen westlichen Firmen jedes Jahr mehrstellige Millionenbeträge verloren.

Der Chinese – ein Roboter mit Regeln?

Viele Manager und Expats begeben sich ausgerüstet mit den neuesten Büchern über China oder sogar nach Besuch von interkulturellen Massenseminaren mancher Seminarveranstalter nach Asien nur um dann festzustellen, dass es dem chinesischen Geschäftspartner oder Mitarbeiter schlichtweg egal ist, was die Regeln in Büchern aussagen, sondern, dass er sich verhält wie er ist. Aus diesem Grund lernen Sie bei uns keine Regeln oder Verhaltensweisen auswendig, sondern die chinesische Denkweise von Grund auf, damit Sie auch individuell auf unerwartete Situationen reagieren können.

Auszug (!) aus den Themengebieten:

- Allgemeine Grundlagen
- Alte und moderne chinesische Geschichte
- Geographie, Flora & Fauna
- Aufbau des chinesischen Staatswesens und Grundlagen der Politik
- Grundlagen des chinesischen Religionsverständnisses und der chinesischen Philosophien
- Besonderheiten und Unterschiede von Hong Kong und Taiwan
- Umweltschutzbefürchtungen in China

- Bedeutung der chinesischen Symbolik im Umgang miteinander
- Bedeutung chinesischer Feste und Feiertage
- Bedeutung des Kollektivismus und Individualismus in der chinesischen Kultur
- Problem der Korruption und deren Lösung
- Bedeutung der chinesischen Familienbeziehungen
- Bedeutung des Alters in der Kommunikation mit Chinesen
- Richtiges Erscheinungsbild und Kleidung
- Bräuche in China
- Hygieneverständnis
- Richtige Anrede und Verwendung der chinesischen Namen
- Umgang mit Visitenkarten
- Grundlagen der chinesischen Sprache
- Konflikte zwischen Privatleben und Beruf
- Kontaktabbau in der Freizeit
- Chinesische Körpersprache
- Chinesisches Zeitverständnis / Planung von Geschäftstreffen
- Verstehen der chinesischen Gastfreundschaft
- Richtiges Verhalten bei Geschäftsessen
- Richtige Behandlung der Gäste
- Korrekte Kommunikation am Telefon
- Interpretation der chinesischen Höflichkeit
- Personalführung
- Teammanagement
- Konfliktmanagement
- Beziehungsmanagement
- Vertragsverhandlungen
- Gesicht geben und verlieren
- Vermeidung von Kulturschocks in China
- Besonderheiten der Rückkehr von Expats nach Deutschland
- Sozialversicherung im Ausland / Private Gruppenversicherung

Fragen die unter anderem beantwortet werden:

- Welches kulturelle Grundlagenwissen sollte ich haben und warum ist dies notwendig wenn ich doch nur Geschäfte machen möchte?
- Wieso sind die Chinesen so wie sie sind?
- Was kann ich machen, wenn Situationen auftreten die nicht im Seminar beschrieben wurden, sondern wenn ich individuell reagieren muss?
- Soll ich mich wie ein Chinese verhalten, wie ein Deutscher oder keines von Beiden?
- Welche Fettnäpfchen soll ich vermeiden?
- Wie behandle ich mein Personal und meine Geschäftsfreunde korrekt?
- Wie vermeide ich Gesichtsverlust?
- Wie baue ich Beziehungen auf, erhalte und vertiefe diese?
- Wie interpretiere ich die Körpersprache, Gesichtssprache von Chinesen korrekt?
- Was erwartet mein Geschäftspartner von mir und wie teilt er es mir mit?
- Wie verstehe ich die indirekte Redensweise der Chinesen korrekt?
- Was mache ich wenn ein Konflikt auftritt?
- Wie vermeide ich, dass mein chinesisches Personal zur Konkurrenz läuft?
- Wie motiviere ich mein chinesisches Personal zu Höchstleistungen?
- Wie sichere ich meine Rückkehr nach Deutschland?
- Wie vermeide ich Probleme mit dem Ehepartner der mich begleitet?

- Wie leite ich ein Projekt korrekt?
- Wie führe ich korrekte Verhandlungen mit Chinesen?
- Wieso reagieren manche Chinesen anders als mir in Seminaren gesagt wurde?
- Wie kleide ich mich korrekt?
- Wie plane ich voraus um Probleme zu vermeiden?
- Usw.

Wir bauen die Antworten in 3 Stufen auf:

- 1) Was ist die kulturelle Grundlage für dieses Verhalten? (Warum?)
- 2) Wie verhält man sich korrekt? (Wie?)
- 3) Wie reagiert man wenn es nicht so kommt wie im Seminar beschrieben?

Somit wissen Sie immer, warum etwas so ist wie es ist, wie man darauf reagiert und was passieren muss wenn es doch anders kommt.

Teilnehmer:

Geschäftsführer, Expats (nach China zu entsendende Mitarbeiter), Gewerbetreibende die geschäftlich mit Chinesen zu tun haben, Angestellte die von Deutschland aus mit Chinesen geschäftlichen Kontakt haben, Mitarbeiter die chinesische Delegationen in Deutschland empfangen

Methode:

Es wird mit Vorträgen, Gruppendiskussionen, Praxisbeispielen, Rollenspielen und Culture Assimilator und Videos gearbeitet. Individuelle Fragen der Teilnehmer können zu jeder Zeit behandelt werden.

Sprache:

Sowohl das Seminar, als auch die Unterlagen mit 250 Seiten sind in deutscher Sprache.

Zertifikat:

Selbstverständlich erhalten alle Teilnehmer ein Zertifikat über dieses Seminar.

Seminardauer:

Von 8.30 Uhr – 17.00 Uhr. Unterbrochen von einer gemeinsamen Mittagspause und kleineren Kaffeepausen.

Ihre Vorteile & Ihr Nutzen:

1) Lernen vom Original

Weltweit einmalig beruhen unsere Seminare unter anderem auf den Forschungsgesprächen mit dem letzten Nachkommen von Konfuzius Prof. Dr. Kung Teh-Cheng und somit auf der Quelle chinesischer Verhaltensweisen sowie auf Forschungsgesprächen mit dem ehemaligen chinesischen Kaiserhaus und Mitgliedern der chinesischen Business-Elite. Wir sind somit der einzige Seminaranbieter weltweit der keine austauschbaren Standardseminare für China anbietet.

2) Neuartige Vorgehensweise

Ebenso weltweit einzigartig wird unser Wissen nicht in die üblichen Kapitel eingeteilt, sondern so, dass die Teilnehmer auch die Beziehungen zwischen den einzelnen Fachbereichen erkennen und dadurch selbst in der Lage sind die Instrumente zu nutzen und nicht nur nach Regeln zu handeln.

3) Berücksichtigung von Veränderungen

Unsere Seminare erklären Ihnen nicht wie die meisten Angebote am Markt das Verhalten der Chinesen vor 20 Jahren, sondern sind durch unsere tägliche Praxis in der Unternehmensberatung immer auf den Tag aktuell. Ebenso werden die verschiedenen Regionen in China, Hong Kong und Taiwan berücksichtigt.

4) Fachkenntnisse

Unsere Seminarleiter haben als eine der wenigen interkulturellen Trainer tatsächlich BWL mit Schwerpunkt Internationales und Interkulturelles Management mit Chinafokus an der Universität studiert und berücksichtigen als Juristen auch immer mehr den Rechtsbereich der in die interkulturellen Beziehungen einwirkt. Es können somit sowohl interkulturelle, betriebswirtschaftliche und rechtliche Auswirkungen im interkulturellen Bereich berücksichtigt werden. Es gibt in ganz Europa keine anderen Trainer mit dieser Vorbildung im China-Bereich.

5) Deutsch-Chinesisches-Team

Unsere Seminare werden grundsätzlich immer durch ein deutsch-chinesisches Team (2 Trainer) durchgeführt, da chinesische Trainer alleine die Probleme deutscher Manager in China nicht kennen und deutsche Trainer ohne chinesische Trainer auf vertiefende Fragen oft nicht so eingehen können wie ein Einheimischer.

6) Schnelligkeit

Da die meisten Firmen sehr schnell nach China möchten und nur wenig Zeit besteht, können Sie bei uns schon 2 Wochen später ein Seminar bekommen. (Freier Termin vorausgesetzt)

7) Kostenloser Informationsbesuch bei Ihnen in der Firma - Deutschlandweit

Bei uns kaufen Sie nicht die Katze im Sack: Wir kommen gerne zu einer kostenlosen Vorbesprechung bei Ihnen in der Firma direkt vorbei*
(Innerhalb von Bayern übernehmen wir die Reisekosten zu 100% alleine, außerhalb von Bayern gegen Erstattung der Reisekosten)

8) Flexibilität

Teilnehmer sagen ab, neue Mitarbeiter müssen plötzlich nun doch nach China.
Kein Problem: Teilnehmernaustausch bis zum Seminarbeginn möglich!

9) Niedrige Spesen

Wir kommen grundsätzlich per Bahn zu Sonderkonditionen angereist, daher keine hohen Kosten für Spesen

10) Wochenendseminare und während der Urlaubszeit

Seminare können auch am Wochenende und während der Urlaubszeit gebucht werden. Während Ihre Mitbewerber keine Zeit haben, können Sie sich hier einen Wettbewerbsvorteil schaffen. (Freien Termin vorausgesetzt)

11) Verzicht auf Stornierung wegen Teilnehmersmangel bei offenen Seminaren

Sollten Sie sich für eines unserer offenen Seminare entscheiden findet diese auf jeden Fall unabhängig von der Teilnehmerzahl statt. Bei uns laufen Sie somit nicht Gefahr, dass Seminare wegen Teilnehmersmangel abgesagt werden müssen. (Lt. Statistik ist dies am Markt selbst bei sehr großen Instituten nicht selten). Vorteil: Sie können sich auf uns verlassen!

12) Nachbetreuung

Fragemöglichkeit auch nach dem Seminar. Gegen eine geringe Gebühr steht Ihnen unser Expertenteam aus Deutschen und Chinesen sowohl für berufliche, als auch private Probleme in China gerne zur Verfügung

13) Kostenlose Schulung des Ehepartners bei Entsendungen

Laut wissenschaftlicher Untersuchung haben Eheprobleme aufgrund der Nicht-Schulung des Ehepartners bei einer Entsendung ins Ausland einen Anteil von 50% an den Gründen für das Scheitern und frühere Zurückkehren nach Deutschland.

Bei uns: Sie dürfen jederzeit Ihren Ehepartner umsonst mit in das Seminar hinein nehmen, ungeachtet der Höchstteilnehmerzahl.

14) Praxis

Wir reden nicht nur von interkulturellen Dingen in unseren Seminaren, sondern wenden diese auch in der Praxis an. Wir sind daher auch Ihr Partner im Bereich Unternehmensberatung, Marketingberatung, Seminare im Rechts- und BWL-Bereich, Firmengründungen, Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Internationale Versicherungen, Venture Capital / Investment und Zusatzleistungen wie Dolmetschen und Übersetzungen. Je nach Größe des Projekts kommen auch Branchenexperten zum Einsatz.

Die Seminarleiter:

René C. Steininger, studierte Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Internationales und Interkulturelles Management mit Fokus auf China Business, Unternehmensführung und Unternehmensberatung, Finanzwesen insb. Versicherungswesen und Zusatzqualifikationen wie Personalmanagement.

Hr. Steininger ist der internationale Geschäftsführer der China Expert Consulting Gruppe mit Filialen in Deutschland, Hong Kong, Beijing, Shanghai, Taipei und England und hat in seiner mehrjährigen Tätigkeit in diesem Bereich viele Unternehmen beraten und bereits hunderte von Teilnehmern erfolgreich in Seminaren auf China vorbereitet.

Er verfügt über umfangreiche Sprachkenntnisse. Neben seiner Muttersprache Deutsch, spricht er auch fließend Englisch, Hochchinesisch und Kantonesisch (Hong Kong Chinesisch) und wuchs zusammen mit Chinesen auf.

Hr. Steininger hat insgesamt mehrere Jahre in China verbracht und war Managing Director einer Unternehmensberatungsfirma in Hong Kong. Zuvor war er mehr als 10 Jahre im Finanzdienstleistungsbereich tätig.

Umfangreiche Forschungsaufenthalte und Diskussionen mit Größen der asiatischen Wirtschaft wie z. B. Dr. Stan Shih, Gründer und Vorstandsvorsitzender eines der größten Computerkonzerne der Welt, Acer Inc. in Taiwan oder des kulturellen Bereichs, Prof. Dr. Teh-Cheng Kong, Familienoberhaupt und direkter Nachkomme von Konfuzius in der 77. Generation, Ratsmitglied bei der verfassungsgebenden Versammlung von China, Seniorberater des Präsidenten und ehemaliger Innenminister der Republik China, oder im politischen Bereich mit Vertretern der Zentralregierung der Volksrepublik China sowie Familienmitgliedern des ehemaligen chinesischen Kaisers Pu Yi.

Jia LI, chinesischer Rechtsanwalt, Studium der chinesischen und deutschen Rechtswissenschaften an der Elite-Universität in Tianjin und in Heidelberg, Bachelor of Law, Master of Law (LL.B und LL.M.), Zusatzstudium des Deutschen Steuerrechts, arbeitete lange Zeit als Rechtsanwalt in China und als Unternehmensberater bei einer großen deutschen Wirtschaftsberatung, Doktorand der Rechtswissenschaft. Herr Li spricht fließend Chinesisch, Englisch und Deutsch. Er verfügt über umfassende Kenntnisse der chinesischen Kultur, in der Unternehmensberatung für China und den chinesischen Rechts- und Steuerwissenschaften.

Der Seminarort:

Das Seminar kann sowohl firmenintern, als auch als offenes Seminar stattfinden.

Der Veranstalter:

China Expert Consulting ist eine deutsche Wirtschaftsberatungsgesellschaft Hong Konger Ursprungs mit Schwerpunkt China, Hong Kong und Taiwan, die sich auf internationale Unternehmensberatung, Steuerberatung, Rechtsberatung und Wirtschaftsprüfung spezialisiert hat. Unsere Seminare kommen aus unseren langjährigen Erfahrungen und dem persönlichen Umgang mit Chinesen und chinesischen Firmen in Asien und Deutschland.

Wir sind die einzige größere Unternehmensberatung in Deutschland die sich ausschließlich auf China spezialisiert hat (nicht auf Japan, Korea, Vietnam usw.) Wir möchten dadurch erreichen, dass Kunden einen Spezialisten für den chinesischen Markt bekommen, aber nicht für andere Märkte in Asien wo wir im Moment nicht über die notwendigen Erfahrungen verfügen. Obwohl sich in Deutschland die Hauptverwaltung befindet, sind wir hier im Moment nur ein kleineres Unternehmen aber mit sehr stark wachsender Geschäftstätigkeit.

Weiterhin ist CEC die einzige Unternehmensberatung mit Chinabezug (nach jetzigen Kenntnisstand) weltweit, die versucht sowohl die Belange der chinesischen, als auch der westlichen Unternehmen im gegenseitigen Austausch und Verständnis zum Wohle aller Länder zu fördern

CEC besitzt Filialen in Hong Kong und Shanghai und Repräsentanzen in Beijing, Taipeh und England.