

Verhandeln mit koreanischen Geschäftspartnern

Vom ersten Kontakt bis zum Vertragsabschluss –
so machen Sie erfolgreiche Geschäfte!

Einblicke in Wirtschaft und Politik

- Koreanische Chaebols
- Behörden, Standards & Regelungen

Mit zahlreichen Übungen
zur Verhandlungsführung!

Typische Verhaltensweisen

- Identität, Selbstbewusstsein und Status
- Werte, Normen und die wichtigsten Denkmuster

Deutsch-koreanische Geschäftsbeziehungen

- Dos und Don'ts im Umgang mit Geschäftspartnern
- Formalismen in der koreanischen Arbeitswelt

Führen von koreanischen Mitarbeitern

- Rekrutierung und Bindung
- Organisationsformen und Strukturen

Verhandlungsführung und Konfliktmanagement

- Körpersprache und koreanische Emotionalität
- Machtpositionen und Konflikttoleranz

Ihre Korea-Experten:



In-Ho Johann Kim
ICMI.net e.V.



Thomas Frenzel

Erfahrungsbericht aus der Praxis:

Unterschiede im Projektmanagement
in Korea und Deutschland

Sie lernen alles über:

- ✓ Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen
- ✓ Aufbau und Pflege dauerhafter Geschäftsbeziehungen
- ✓ Dos und Don'ts bei der ersten Begegnung
- ✓ Konfliktmanagement nach koreanischem Vorbild

Kooperationspartner:



Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Ihr Termin:

26. und 27. Juni 2008 in Frankfurt am Main


MANAGEMENT CIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Lernen Sie Ihren koreanischen Geschäftspartner kennen!

Ihr Seminarleiter:

In-Ho Johann Kim, Managing Director, **ICMI.net**, Berlin

Herzlich Willkommen!

- Begrüßung der Teilnehmer durch den Seminarleiter
- Unterschiede – nicht nur im Management
- Erste Erfahrungen der Teilnehmer im Umgang mit koreanischen Kollegen

Korea im Überblick

- Warum Korea?
- Geschichte, Sprache, Kultur, Religion, Wirtschaft und Politik – eine aktuelle Übersicht
- Chancen und Risiken des koreanischen Marktes
- Die wichtigsten Behörden
- Standards & Regularien

Der koreanische Markt

- Besonderheiten des koreanischen Marktes
- Koreanische Chaebols
- Bedeutung von Mahlzeiten, Dinner, Alkohol, Karaoke und „Room Salons“
- Auswirkungen und Konsequenzen für die Zusammenarbeit

Der „Koreaner“

- Der „typische Durchschnittskoreaner“
- Wie denken Koreaner? Worauf legen sie Wert?
- Identität, Selbstbewusstsein und Status
- Werte und Normen
- Wichtige koreanische Denkmuster
- „Einer für alle und alle für einen“ – Abhängigkeiten und Zusammenhalt
- Koreanisches Menschenbild und deutsche Personalpolitik

Kommunikation und Konfliktverständnis

- Kontext, Formalität, Indirektheit, Ausdrucksstärke
- Präsentieren und argumentieren
- Entscheiden und Probleme lösen – Stil der Sitzungen

Umgang mit koreanischen Geschäftspartnern

- Koreanische Erwartungshaltung gegenüber deutschen Geschäftspartnern/Wissensträgern und vice versa
- Deutsch-Koreanische Geschäftsbeziehungen – Nur Sprachunterschiede?
- Typischer Tagesablauf eines koreanischen Salesmanagers
- Umgang mit Firmen und Behörden

- Partnertypen nach Branche, Organisation und Alter
- Auf Selbstbild und Fremdbild achten
- Spielraum und Risikobereitschaft
- Strategien für westliche Manager

Managementkultur und koreanisches Personal

- Kommunikation und Präsentation
- Personal: Rekrutierung von Mitarbeitern in Korea – Marktsituation und Besonderheiten
- Abendessen mit Kollegen, Teambuilding Workshops
- Wichtige Informationen zur Ausbildung in Korea
- Das Hierarchieprinzip, Organisationsstruktur in koreanischen Firmen
- Das Verhältnis Sunbae zu Hubae
- Bonus System in Korea
- Erfolgreiche Rekrutierungsansätze und -strategien
- Bindung von Mitarbeitern

Umgang mit koreanischen Kollegen und Gästen

- Planung und Durchführung eines strategischen Besuchs in Korea
- Betreuung koreanischer Gäste
- Expertenvorträge vor Koreanern in Deutschland und Korea

Zusammenfassung der Inhalte und Gelegenheit für individuelle Fragen

Special

Gemeinsames koreanisches Abendessen

- Bedeutung von Tischritualen und Essensetikette
- Umgang mit Essstäbchen

Seminarzeiten

Am ersten Seminartag ab 8.15 Uhr Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen

	Beginn des Seminars	Gemeinsames Mittagessen	Ende der Veranstaltung
1. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 - 14.00 Uhr	18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 - 14.00 Uhr	17.30 Uhr

Am Vormittag und Nachmittag sind an beiden Seminartagen je eine Tee- und Kaffeepause in Absprache mit Referenten und Teilnehmern vorgesehen.

Machen Sie sich fit für Verhandlungen, Meetings und Präsentationen!

Ihr Seminarleiter:
In-Ho Johann Kim

Workshop

Es geht weiter!

- Tagesübersicht und Überleitung in die Themen des zweiten Tages

Die koreanische Führungskraft

- Historische Wurzeln und aktuelle Veränderungen im Selbstverständnis des „leitenden Angestellten“
- Leadership und „gute“ Führungskraft in Korea
- Das koreanische Verständnis von Führung: Selbstbild und Verhaltenserwartungen gute koreanischer leitender Angestellter
- Verantwortungsgefühl im Betrieb und in der Gesellschaft
- Führungsauswahl als strategischer Wettbewerbsvorteil
- Networking

Unterschiede im Projektmanagement Korea – Deutschland

- Phasenmodell in Korea
- Projekt als Veränderungsmanagement
- Koreanische Projektorganisation und -initialisierung
- Rollen im Projekt
- Erfolg und Erfolgsfaktoren in koreanischen Projekten

Thomas Frenzel
Multiprojektmanager,
ICMI.net e.V., Berlin

Vorbereitung einer Verhandlung

- Die einzelnen Geschäftsbeziehungsphasen
- Verhandlungen zielorientiert vorbereiten
- „ZDF“ sammeln und aufbereiten
- Zeit, Ort und Organisationsplan
- Von Geschenken bis zur Korruption?
- Teilnehmer auswählen: Hierarchie, Kompetenz, Geschlecht

Workshop

Meeting, Präsentation und Verhandlung

- Vorbereitung eines Korea-Meetings
- Kurze Präsentation der erarbeiteten Ergebnisse und Auswertung

Der erste Geschäftskontakt – Schlüssel zum Erfolg

- Was ist ein „Geschäftskulturschock“
- Der erste Kontakt – wie vorbereiten?
- Das „koreanische“ Netzwerk
- Kleidung, Visitenkarten und Atmosphäre
- Begrüßung, Geschenke, Smalltalk und Tabus
- Von Respekt zur Sympathie

Workshop

Der erste Eindruck

- Berufliches Kennenlernen im interkulturellen Vergleich
- Wie man sich in ersten Begegnungen für koreanische Kollegen interessant macht
- Das koreanische Profil eines guten Kollegen

Gekannt begrüßen und Small Talk halten

- Rollenspiele zur praktischen Übung von Begrüßungsformen und -ritualen

Die koreanische Verhandlung von A bis Z

- Das koreanische Verständnis von Meetings
- Planung im interkulturellen Vergleich
- Vermittler kennen und verstehen
- Körpersprache erkennen und interpretieren
- Die Motivation des Verhandlungspartners identifizieren
- Die Hierarchien im Unternehmen kennen
- Den richtigen Ton treffen
- Trennung von Positionen und Interessen
- Behandlung von Geschäftspartnern
- Präsentation im Team und bei Meetings
- Effektiv Informationen sammeln und an koreanische Partner übermitteln
- Kommunikation technischer Sachverhalte

Umgang mit Einwänden, Bedenken, Widersprüchen

- Kommunikationswege
- Koreanische Emotionalität (Gibun) und situative Machtpositionen in der Kommunikation
- Formalismen in der koreanischen Arbeitswelt
- Verständnis von Qualität und Management
- Kollegen/Partner richtig „kritisieren“

Konfliktmanagement nach koreanischem Muster

- Machtpositionen und Konflikttoleranz
- Einführung: Konfliktlösungen im Zeichen der Harmonie

Nach der Verhandlung

- Zwischenergebnisse anerkennen und würdigen
- Die Rolle des Vertrages
- Vertragsabschluss und Nachverhandlungen
- Bei Vertragsbruch Interessen durchsetzen
- Aufbau und Pflege einer dauerhaften Geschäftsbeziehung

Allgemeine Tipps für Geschäftsreisende

- Als Gast in Korea und koreanische Gäste in Deutschland
- Risiken und Gefahren
- Wie man privaten Kontakt aufbaut

Lessons Learned

- Zusammenfassung der Inhalte
- Gelegenheit für individuelle Fragen
- Abschließende Diskussion
- Feedbackrunde

INHOUSE TRAININGS

Zu allen Themenbereichen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Dirk Gollnick

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: gollnick@managementcircle.de

Die Bedeutung Koreas steigt! Korea ist das Drehkreuz in Asien und eines der am schnellsten wachsenden und sich verändernden Länder der Welt!

In Ostasien ist Korea nach China und Indien der wichtigste Handelspartner für deutsche Unternehmen, die mit Tochtergesellschaften, Beteiligungen oder ständigen Niederlassungen in den asiatischen Markt eintreten wollen. Die Dynamik des koreanischen Marktes zieht sich durch die verschiedensten Bereiche. Besonders in den Branchen **Automotive, HighTech, Telekommunikation** und **IT** sowie im Bereich der **Schwerindustrie** wird in den kommenden Jahren ein starkes Wachstum erwartet. Das Siegel „Made in Korea“ steht zunehmend für qualitativ hochwertige und innovative Produkte. Die ehemals fast unbeweglichen Riesenkonglomerate Südkoreas – die Chaebols – sind immer mehr neuen internationalen Unternehmensstrukturen mit modernen Managementansätzen gewichen.

Viele Verhandlungen scheitern!

Obwohl alle Zeichen auf Wachstum stehen und sich damit für die deutschen Unternehmen sehr gute Möglichkeiten für profitable Geschäfte bieten, scheitern viele Verhandlungen aufgrund kultureller Missverständnisse. Bevor Sie wichtige Verhandlungsgespräche führen, müssen Sie sich in jedem Fall mit den Besonderheiten in der Kommunikation auseinandersetzen. **Können Sie Ihr Gegenüber richtig einschätzen so wird es Ihnen gelingen Ihre Verhandlungsziele erfolgreich durchzusetzen.**

Lernen Sie Ihr Gegenüber kennen!

Im Rahmen unseres Seminars lernen Sie die Besonderheiten Ihres koreanischen Geschäftspartners kennen. Sie erfahren, nach welchen Werten und Normen er denkt und handelt. Sie informieren sich über **die koreanische Erwartungshaltung gegenüber deutschen Geschäftspartnern** und Wissensträgern.

Machen Sie sich vertraut mit den Besonderheiten der koreanische Führungskraft und lernen Sie das koreanische Verständnis von „Führung“ kennen. Erfahren Sie, **was einen guten Leader in Korea ausmacht**. Verschaffen Sie sich einen umfassenden Überblick über erfolgreiche Rekrutierungsansätze und -strategien sowie Möglichkeiten der Mitarbeiterbindung.

Holen Sie sich das notwendige Know-how für die Verhandlungsführung in Korea. Sie lernen die Rollenverteilungen in den Verhandlungen kennen und erfahren, **wie Sie mögliche Fettnäpfchen vermeiden.**

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



H.S. 5

Hendrikje Steinbrecht

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-682

E-Mail: steinbrecht@managementcircle.de

In-Ho Johann Kim ist Managing Director bei **ICMI.net** sowie Senior Consultant bei einer namhaften Strategieberatungsfirma im Bereich der Strategieentwicklung, M&A und Business Development insbesondere in der Automobil- und IT/TelCo-Branche. Er unterstützt zahlreiche Unternehmen bei der Formulierung und Umsetzung von Unternehmensstrategien vor allem im asiatischen Wirtschaftsraum und den Auf- und Ausbau von deutschen Niederlassungen, Kooperationsverhandlungen und Projekten mit Großfirmen wie z.B. Samsung, LG, Hyundai, NTT, Daesung. Seit 2001 begleitet er zudem Prozesse zur Konfliktlösung (Wirtschaftsmediation) in internationalen Unternehmen. In-Ho Johann Kim ist gebürtiger Koreaner, wuchs in Deutschland auf, lebte acht Jahre lang in Seoul, Tokio und Taipeh und leitete Projekte für deutsche, koreanische und japanische Unternehmen. Er ist Wirtschaftsjurist und -mediator (FU Berlin, Universite Libre de Bruxelles, FU Hagen). Neben fünf Patentanmeldungen ist er Gewinner von drei Businessplan Wettbewerben und Träger des Sonderpreises der Wirtschaftsunioren. Zudem erhielt er vom Fraunhofer Institut IAO und dem Impulse Magazin die begehrte Auszeichnung Product of the Year.

Thomas Frenzel ist Multiprojektmanager in der Utility Branche bei einem der größten Energieversorger Europas. Seine Erfahrungen im Projektmanagement basieren auf der erfolgreichen Leitung von Projekten in den Bereichen eBusiness und Prozessoptimierung sowie der Mitwirkung in Steuerungsgremien wesentlicher Projekte. Neben dieser Tätigkeit ist Thomas Frenzel im **Intercultural Competence & Management Institute | ICMI.net** engagiert.

5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- ① Sie erhalten wertvolle Tipps zum **Umgang mit Ihren koreanischen Geschäftspartnern**.
- ② Sie erfahren, wie Sie dauerhafte **Geschäftsbeziehungen aufbauen und pflegen**.
- ③ Sie informieren sich umfassend über das **Hierarchieprinzip und die Organisationsstrukturen** in koreanischen Firmen.
- ④ Sie machen sich mit dem koreanischen **Verständnis von Führung** vertraut.
- ⑤ Sie lernen **praxisnah** anhand zahlreicher Fallbeispiele.

Begeisterte Teilnehmer über dieses Seminar

- **„Wertvolle Hintergrundinformationen zum koreanischen Markt/Kultur, die konkrete Verhandlungen positiv beeinflussen können.“** A. Prasse, VVR Wall GmbH
- **„Die Veranstaltung vermittelt gutes Rüstzeug für die Arbeit in Korea. Sehr praxisnah!“** A. van Hoff, Hydro Aluminium Deutschland GmbH
- **„Ein MUSS für alle, die in Korea Vertrieb machen wollen.“** L. Wörhoff, SELEX Sistemi Integrati GmbH

Kooperationspartner:



OAV – Ostasiatischer Verein e.V.

Ihr Partner beim Markteinstieg in Asien-Pazifik und beim Ausbau Ihrer Geschäfte in der Region. Wir bieten Beratung, Veranstaltungen, Publikationen und ein Netzwerk asienerfahrener Unternehmen.

Kontaktadresse:

OAV – Ostasiatischer Verein e.V.

Bleichenbrücke 9, 20354 Hamburg

Tel.: ++49 (0) 40/35 75 59 - 0, Fax: - 25

E-Mail: oav@oav.de

Im Internet: www.oav.de

Sie sollten dieses Seminar besuchen, wenn Sie ...

- im **Umgang** mit Ihren **koreanischen Geschäftspartnern** sicherer werden möchten.
- in Ihren **Verhandlungen** folgenschwere Fettnäpfchen vermeiden möchten.
- wissen möchten, mit welchen Incentives Sie **koreanische Mitarbeiter binden** können.
- **Konflikte** mit Koreanern erfolgreich **lösen** möchten.

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Das Seminar wendet sich an die **Verantwortlichen aus Unternehmen, die den koreanischen Markt erschließen** wollen oder dort bereits tätig sind. Angesprochen sind **Newcomer als auch erfahrene Verhandlungsführer, Mitglieder des Vorstandes** und der **Geschäftsleitung** sowie zukünftige **Expatriats, Exportleiter, Business Development Manager, Führungskräfte im Koreageschäft**, vor allem im **Einkauf und Vertrieb**, wie **Leiter Internationale Beschaffung, Area Sales/Regional Business Manager, Leiter Emerging Markets**. Die Veranstaltung richtet sich auch an **Projekt- und Werksleiter, Wirtschaftsdelegationen, Wirtschaftskammern, Ministerien**, die mit Korea in Verhandlungen stehen oder treten werden.

Termin und Veranstaltungsort

26. und 27. Juni 2008 in Frankfurt am Main
Le Meridien Parkhotel, Wiesenhüttenplatz 28 - 38, 60329 Frankfurt
Tel.: 069/2697-0, Fax: 069/2697-884
E-Mail: reservations.frankfurt@lemeridien.com

Zimmerreservierung

Für die Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Mit der Deutschen Bahn ab € 69,- zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum. Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter: www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, koreanischem Abendessen am ersten Seminartag und der Dokumentation € 1.795,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Verhandeln mit koreanischen Geschäftspartnern

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

26. und 27. Juni 2008 in Frankfurt am Main

06-58040

1 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

2 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

3 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

FIRMENNAME

STRASSE/POSTFACH

PLZ/ORT

TELEFON/FAX

MITARBEITER: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL
(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESES MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM

UNTERSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

RECHNUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

Datenschutz-Hinweis:

Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

Anmeldung/Kundenservice



Telefon: **+ 49 (0) 61 96/47 22-700**

Fax: **+ 49 (0) 61 96/47 22-999**

E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**

Internet: **www.managementcircle.de/06-58040**

Postanschrift: **Management Circle AG**

Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: + 49 (0) 61 96/47 22-0