

# Business mit Chinesen



Kalligraphie bedeutet "List" und "Weisheit"

## Sicher verhandeln & souverän auftreten

- **Verhandlungskunst**  
Die 36 berühmten Strategeme der chinesischen Verhandlungskunst
- **Netzwerke**  
Wie Sie den Auf- und Ausbau Ihrer Businessnetzwerke in China optimieren
- **Führung & Zusammenarbeit**  
Wie Business in China funktioniert und wie Sie Chinesen erfolgreich führen

Eine ZfU-Veranstaltung in  
Zusammenarbeit mit



**20. – 21. Juni 2006**  
**29. – 30. November 2006**

International Business School



LERNEN ALS WEG

## „Der Weise lässt sich nicht irreführen.“ *Konfuzius*

---

Business mit chinesischen Geschäftsleuten kann nur dann von Erfolg gekrönt sein, wenn wir Europäer die chinesische Businessmentalität verstehen. Anpassung ist unumgänglich. Die Frage ist nur, wie und vor allem wie viel?

Das Harvard Konzept ist bei uns für strategische Verhandlungskunst weit anerkannt. Die Chinesen fragen sich jedoch, warum wir Europäer so ungeschickt Verhandlungen führen.

Es ist wichtig zu erkennen, wenn Ihr chinesischer Geschäftspartner eines der berühmten 36 Strategeme gegen Sie ausspielt – und dabei richtig zu reagieren. In Europa ist List unüblich, doch in China ist sie gleichgesetzt mit Weisheit – und so erwartet ein chinesischer Geschäftspartner, dass man „weise“ mit ihm verhandle – eben chinesisch.

Europäer meinen oft, chinesisches Management sei langsam und intransparent. Die Anwendung unangepasster westlicher Führungs- und Management-Konzepte kann in China jedoch keinen Erfolg bringen. Erfolgreiches Business in China erfordert die sozialen und kulturellen Aspekte zu verstehen und zu wissen, wie chinesische Organisationen funktionieren.

### Zielgruppe

---

Das Seminar richtet sich insbesondere an

- Geschäftsführer und Mitglieder der Geschäftsleitung
- Führungskräfte aus den Bereichen Business Development, Vertrieb, Produktion oder Personal
- Projektleiter

### Arbeitsmethode

---

Das Seminar setzt drei Schwerpunkte:

- Wissensinputs in Form von Vorträgen
- Intensivsimulationen und Fallstudien
- Kollegiale Beratung & Diskussion

## Referenten / ZfU-Faculty

---



### Thomas Roth

ZfU-Associate-Faculty. MBA an der Universität von Durham (UK) und Diploma of Korean Studies an der Yonsei Universität (Seoul). Mehr als 10 Jahre Management-Erfahrung in Asien, hauptsächlich in China und Korea. Heute als Trainer, Berater und Manager auf Zeit für Unternehmen im asiatischen Raum tätig.



### Kurt Haerri

ZfU-Visiting-Faculty; Mitglied der Geschäftsleitung, Schindler Aufzüge AG, Ebikon. Mitglied des Executive Boards der Swiss-Chinese Chamber of Commerce. Dozent an der ETH Zürich. War verantwortlich für den Aufbau des China-Geschäfts bei Schindler.

### Standard-Literatur

---

Buchtitel: **China, eine Weltmacht kehrt zurück**

Autor: Konrad Seitz  
ISBN: 3-886-80-64-64

Das Buch kann direkt über den ZfU-Buchshop (Tel.+41 1 722 85 44) bestellt werden.

### Beratung/Kontakt

---

Thomas Federer, lic. oec. HSG,  
Projektleiter Kompetenzzentrum strategische Unternehmensführung/Entrepreneurship  
Tel. +41 1 722 85 10  
thomas.federer@zfu.ch

Organisation:  
Martina Züst  
Tel. +41 1 722 85 13; martina.zuest@zfu.ch

## 1. Seminartag

9:00 – 12:30

### Die Kunst der Verhandlungs- technik: Grundlagen & Tipps

■ Verhandlungsumfeld und -methodik ■ Die 36 Strategeme chinesischer Verhandlungs-technik kennen und anwenden ■ Entscheidungs- und Informationsverarbeitungs-Prozesse bei Chinesen verstehen

12:30 Chinesisches Mittagessen

### Bedeutung von Tischritualen und Essens-Etikette

14:00 – 18:00

### Verhandlungs-Technik üben

■ Bearbeitung verschiedener Business Cases  
■ Intensive Simulation einer Verhandlung mit Chinesen – wie man Verhandlungen aktiv führt  
■ Diskussion: die häufigsten Fehler und wie man sie vermeidet

19:30 – 21.00 Praxisbericht

### 10 Jahre Business in China: Erfolgsfaktoren und Stolpersteine

Strategische Überlegungen, Erfahrungen und Learnings. Diskussion über die Eigenheiten des chinesischen Business und Regeln im Umgang mit Chinesen.

**Kurt Haerri**

## 2. Seminartag

8:30 – 12:30

### Konflikte mit chinesischen Partnern erfolgreich managen

■ Konfliktpotential frühzeitig erkennen und entschärfen ■ Mianzi – wie verhalte ich mich, um mein Ansehen nicht zu verlieren? ■ Wie Sie richtig auf unerwartete Reaktionen und schwierige Situationen reagieren ■ Was erwartet man von Ihnen als Verhandlungs- und Businesspartner, Vorgesetzter oder Mitarbeiter? ■ Häufige Probleme in der Zusammenarbeit

### Netzwerke – Schlüssel zum erfolgreichen China-Geschäft

■ Was ist Quanxi? Wozu dient es? ■ Wie man das persönliche Netzwerk aufbaut ■ Die negativen Auswirkungen von Quanxi handhaben ■ Zhongjan Ren – wieso benötigen wir einen Mittelsmann?

12:30 Mittagessen

14:00 – 17:00

### Leadership – Führen von chinesischen Mitarbeitern

■ Schlüssel für erfolgreiche Führung – das soziale Umfeld verstehen ■ Hierarchieaufbau im chinesischen Unternehmen ■ Implementieren unserer Führungskultur – was ist möglich? ■ Motivationsfaktoren für chinesische Mitarbeiter ■ Umgang mit Stakeholders ■ Anregungen und Tipps

## Ihr Nutzen

- Sie können Verhandlungen mit Chinesen **aktiv** führen und erfolgreich abschliessen
- Sie wissen worauf es ankommt, dass Sie als **souveräner Partner** anerkannt werden
- Sie erhalten wertvolle Impulse für das **Führen** von chinesischen Mitarbeitern
- Sie meistern es in schwierigen Situationen **Lösungen** zu schaffen
- Sie haben das Hintergrundwissen, um das **Business zu verstehen**.

## Preis

ZfU-Mitglieder CHF 2490.–/EUR 1660.–  
Standardpreis CHF 2680.–/EUR 1790.–

**Inbegriffen** 2 Mittagessen, Pausengetränke und eine ausführliche Seminardokumentation. Besuchen mehrere Personen des gleichen Unternehmens denselben Seminartermin, erhält jeder weitere Teilnehmer 15% Ermässigung.

Annulation: Gemäss AGB ([www.zfu.ch/agb](http://www.zfu.ch/agb))

**ZfU-Alumni:** An dieser Veranstaltung werden bis zu 100 Weiterbildungs-Credits angerechnet. (**1 Credit = 1 CHF**)

Ihren Weiterbildungs-Credit-Saldo finden Sie auf [www.myzfu.ch](http://www.myzfu.ch)

## Veranstaltungsort

Mövenpick Hotel \*\*\*\*  
CH-8105 Zürich-Regensdorf  
Tel. +41 1 871 51 11  
[www.moevenpick-regensdorf.com](http://www.moevenpick-regensdorf.com)

**Transfer:** PW: 30min. ab Zürich / ÖV: 15min. ab Zürich Airport

**Zimmerpreise:** ab CHF 195.–/EUR 126.–

Gerne reservieren wir Ihnen ein Zimmer zu unseren Spezialkonditionen.

## Kooperationspartner

**CHINA CONTACT**  
[www.owc.de](http://www.owc.de)

Das führende deutschsprachige Wirtschaftsmagazin über China wendet sich an Führungskräfte in Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum, die einen Einstieg in den perspektivreichen chinesischen Markt planen oder bereits geschäftliche Beziehungen pflegen. Es erreicht durch Kooperationen alle Repräsentanzen und Niederlassungen deutscher Firmen und Institutionen in der VR China. [www.china-contact.cc](http://www.china-contact.cc)

### Wirtschaftskammer Schweiz-China

Die Wirtschaftskammer Schweiz-China zählt über 500 Mitgliederfirmen aller Branchen und Grössen, darunter die meisten führenden Schweizer Banken, Versicherungen, Handelshäuser und Industriebetriebe sowie zahlreiche klein- und mittelständische Unternehmen. Ihr primäres Ziel ist es, den am Wirtschaftsraum China interessierten Firmen und Geschäftsleuten den Einstieg in diesen aufstrebenden Markt zu erleichtern. Ihre Dienstleistungen umfassen im wesentlichen die Erstberatung, Information und Vermittlung von Geschäftskontakten. Weitere Informationen: [www.sccc.ch](http://www.sccc.ch)

## Anmeldung Business mit Chinesen

So geht's am schnellsten: **Visitenkarte anheften & faxen: +41 1 722 85 86**  
oder via Internet: [www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/vmct.htm](http://www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/vmct.htm)

<input type="checkbox"/> Herr <input type="checkbox"/> Frau	Name/Vorname
Firma	
Telefon/Fax	E-Mail
Funktion/ Abteilung	
Strasse/ Postfach	Dies ist <input type="checkbox"/> Firmenadresse <input type="checkbox"/> Privatadresse
Land/PLZ/Ort	

**Datum** – Ich nehme an folgendem Datum teil:

20.– 21. Juni 2006

29. Nov. – 30. Nov 2006

### Hotelzimmer-Reservation

EZ /  DZ von bis

VMCS 1/06 #

6592