

## Programm

- 13:30 Türöffnung / Registration
- 14:00 Vortrag (Peter Haller)  
**Ursprünge des Konfliktes zwischen Menschen in China und aus dem Westen**
- Unterschiedliche Weltbilder – unvereinbare Weltbilder?
  - Gesicht bewahren gegen westliche Logik
  - Wie anders kommunizieren Chinesen und westliche Kulturen?
- 14:30 Rollenspiel (Peter Haller, Urle U)  
**Westliche direkte und chinesische indirekte Rede**
- 14:45 Vortrag (Urle U)  
**Westliches und chinesisches Konfliktmanagement**
- Videofilm als Beispiel:
- Chinesische und westliche Betrachtungsweise
  - Umgang mit einem Konflikt - Initialreaktion und Eskalation
  - Westliche und chinesische Lösungsstrategien
- 16:00 Pause
- 16:30 Vortrag (Urle U)  
**Konflikte und Lösungen anhand konkreter Praxisbeispiele**
- Die Beziehungsfalle
  - Die ganzheitliche und individualistische Betrachtungsweise einer Geschichte
  - Die Preisdrückerei
  - Die Fälschung
- 17:30 **Zusammenfassung** (Peter Haller, Urle U)
- Konfliktvermeidungsstrategien
  - Kriterien einer erfolgreichen Lösung, bzw. Mediation
- 18:00 Apéro und Networking
- 19:00 Ende der Veranstaltung

## Einladung

### Intensiv-Workshop China

#### Erfolgreiche Konfliktlösungsstrategien mit chinesischen Geschäftspartnern

Praxisorientiertes Intensiv-Seminar mit erfahrenen interkulturellen Trainern

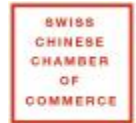
**Peter M. Haller**  
**Urle U**

**Donnerstag, 9. November 2006**

14:00-18:00

**Zunftthaus zur Zimmerleuten**  
Limmatquai 40 – 8001 Zürich

Beschränkte Teilnehmerzahl: max. 12 Personen



## Inhalt

China ist im Augenblick das Eldorado der westlichen Unternehmen und stellt eine ganz neue Herausforderung an die Wirtschaft was Konfliktvermeidung und Konfliktlösungen anbetrifft.

Jeder der schon einmal mit chinesischen Geschäftspartnern zu tun hatte, kennt die Missverständnisse, angefangen beim unterschiedlichen und für uns fremden Weltbild, bei der ungemein schwierigen Kommunikation bis hin zu einem anderen Verständnis im Umgang miteinander im Geschäfts- und Sozialleben.

Die klassischen Konflikte treten auf bei Vertragsverhandlungen, Planungsabläufen, Entscheidungsverhalten sowie der Kommunikation und der Zusammenarbeit in Meetings und Projekten.

Dieses Intensiv-Seminar vermittelt Wissen und Kenntnisse über die grundsätzlich anderen Sichtweisen, die Kommunikations- und Handlungsstrategien von chinesischen Geschäftsleuten sowie kulturadäquaten Vermeidungs- und Lösungsstrategien eines Konflikts. Es zeigt anhand von Praxisfällen zu Themen wie „Preisdrückerei“, „Verletzung des Urheberrechts“ die Kernprobleme auf und die Lösungswege für die praktische Umsetzung.

Das Seminar wird von zwei erfahrenen interkulturellen Trainern durchgeführt – Urle U, Chinesin und Peter Haller, Schweizer – die extensive Linien- und Praxiserfahrung im Geschäftsleben und in der Konfliktanalyse und -lösung haben.

*Detailliertes Programm auf Rückseite*



## Trainer

**Peter M. Haller** (Cross Culture Coaching®)  
Interkultureller Trainer

Einsätze im deutschen, angelsächsischen und französischen Sprachräumen in multinationalen Unternehmen und öffentlichen Institutionen. Er arbeitet seit über 10 Jahren als Coach und Trainer von Führungskräften aus den unterschiedlichsten Kulturen.

Seine praktischen interkulturellen Erfahrungen gewann er während 17 Jahren in Belgien, Deutschland, Frankreich und Japan als Kundenberater und Geschäftsführer von Dienstleistungsunternehmen.

Er ist Referent für internationales Marketing und interkulturelles Management der Privaten Hochschule Wirtschaft in Bern und an der European Business School der Hochschule in Reutlingen. In dieser Funktion ist er in Zusammenarbeit mit Ministerien, Universitäten und Industrien engagiert beim Aufbau von Weiterbildungszentren in China, Vietnam, Russland, Litauen, Ukraine, Ungarn, Weißrussland, Slowakei, Tunesien, Namibia, Serbien, etc. Er unterrichtete chinesische Lehr- und Führungskräfte in Nanjing und Shenyang in Projekten für deutsche GO und NGO.



**Urle U** (u-china-consulting)  
Interkulturelle Trainerin, Dolmetscherin  
und Mediatorin

Frau U arbeitet als Dozentin u.a. an der Volkshochschule Köln und für das VSB-Bildungswerk für interkulturelle Kommunikation und als freiberufliche Trainerin, Dolmetscherin und Übersetzerin für GO, NGO, Industrie- und Dienstleistungsunternehmen in Deutschland und mit Einsätzen in Peking.

Schwerpunkte ihrer Tätigkeit und Themen sind die deutsch-chinesische Zusammenarbeit, die interkulturelle Kommunikation sowie Konfliktlösungen.

Studium der Sinologie und der Erziehungswissenschaften in der Inneren Mongolei (VR China) und an den Universitäten Köln und Bonn sowie des Kulturmanagements an der Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie (Universität Köln). Ferner Ausbildung zur Wirtschaftsmediatorin an der Akademie von Hertel in Hamburg sowie Weiterbildungen in NLP, Führungskompetenz und als Coach.

## Anmeldung Intensiv-Workshop China, 9. November 2006

Talon bitte bis spätestens Dienstag, 7. November, 17.00 Uhr senden an

**F A X: 044 - 421 38 89**

oder Wirtschaftskammer Schweiz-China, Höschgasse 83, 8008 Zürich.

**Teilnahmegebühr** (inkl. Pausengetränke und Apéro):

Mitglieder CHF 240.-

Nicht-Mitglieder CHF 280.-

**Beschränkte Teilnehmerzahl!** Anmeldungen werden nach Eingang berücksichtigt. Die Rechnungsstellung erfolgt nach schriftlicher Anmeldung und gilt gleichzeitig als Teilnahmebestätigung.

Bei Annullierungen, die nach obigem Anmeldeschluss erfolgen sowie bei angemeldeten Teilnehmern, die am Anlass nicht erscheinen, wird die volle Teilnahmegebühr belastet. Stellvertretung ist möglich.

-----  
Firma: .....

Vor-/Name: .....

In Begleitung von: .....

Adresse: .....

.....

Tel: .....

Mitglied der Wirtschaftskammer Schweiz-China

Nicht-Mitglied

Ort/Datum: .....

Unterschrift: