

Business mit Chinesen



Kalligraphie bedeutet "List" und "Weisheit"

Sicher verhandeln und souverän auftreten

- **Verhandlungskunst**
Die 36 berühmten Strategeme der chinesischen Verhandlungskunst
- **Guanxi – Netzwerke aufbauen**
Wie Sie den Auf- und Ausbau Ihrer Business-Netzwerke in China optimieren
- **Chinesische Teams erfolgreich führen**
Das soziale Umfeld verstehen, die richtigen Führungsschritte wählen
- **Konflikte managen**
Konfliktpotential frühzeitig erkennen und entschärfen

**Eine ZfU-Veranstaltung in
Zusammenarbeit mit**



11. – 12. Juni 2007

7. – 8. November 2007

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 deren Businessmentalität verstehen, wissen wie chinesische Organisationen funktionieren und wie die Mitarbeiter zu führen sind.

Europäer verhandeln oft nach dem Harvard Konzept. Bei Verhandlungen mit Chinesen ist dies jedoch wenig zielführend und die Asiaten fragen sich, warum wir so ungeschickt vorgehen. Sie sollten erkennen, wenn Ihr chinesischer Geschäftspartner eines der berühmten 36 Strategeme gegen Sie ausspielt – und dabei wissen, wie 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.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich insbesondere an

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

Arbeitsmethode

Das Seminar setzt drei Schwerpunkte:

- Wissensinputs in Form von Vorträgen
- Intensivsimulationen und Fallstudien
- Kollegiale Beratung und 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-Associate-Faculty; Mitglied der Geschäftsleitung, Schindler Aufzüge AG, Eikon. Präsident der Swiss-Chinese Chamber of Commerce. Dozent an der ETH Zürich. Hat das China-Geschäft für

Schindler mitaufgebaut und mehrere Jahre in China gelebt.

Beratung/Kontakt

Thomas Federer, lic. oec. HSG,
Program Director Kompetenzzentrum strategische Unternehmensführung/Entrepreneurship
Tel. +41 44 722 85 10
thomas.federer@zfu.ch

Organisation:

Martina Züst
Tel. +41 44 722 85 13;
martina.zuest@zfu.ch

Ihr Nutzen – warum Sie teilnehmen sollten

- Sie können Verhandlungen mit Chinesen **aktiv** führen und erfolgreich abschliessen
- Sie wissen, wie Sie als **souveräner Geschäfts-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.

1. Seminartag

9:00 – 12:30

Verhaltensregeln und Tipps im Umgang mit Chinesen

■ Was erwartet man von Ihnen als Verhandlungs- und Businesspartner, Vorgesetzter oder Mitarbeiter? ■ Unterschiedliche Wahrnehmungsmuster verstehen ■ Häufige Fettnäpfchen und wie man sie vermeidet ■ Wie Entscheidungs- und Informationsverarbeitungsprozesse bei Chinesen ablaufen

Die Kunst der Verhandlungstechnik: Grundlagen und Tipps

■ Verhandlungsumfeld und -methodik ■ Die 36 Strategeme chinesischer Verhandlungstechnik kennen und anwenden ■ Dolmetscher richtig führen und einsetzen

12:30 Chinesisches Mittagessen

Bedeutung von Tischritualen und Essens-Etikette

14:00 – 18:00

Verhandlungs-Technik üben

■ 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 Schindler

Marktausbau in China: Erfolgsfaktoren und Stolpersteine

Worauf muss geachtet werden? Erfahrungen und Empfehlungen. Diskussion über die Eigenheiten des chinesischen Business und Regeln im Umgang mit Chinesen.

Kurt Haerri

Teilnehmer-Stimme

« Interessant und sehr praxisorientiert – absolut empfehlenswert! »

Dr. Michael Acker, Betriebsleiter
Dystar Textilfarben GmbH, Ludwigshafen

2. Seminartag

8:30 – 12:30

Guanxi – Netzwerke als Schlüssel zum erfolgreichen China-Geschäft

■ Wozu dient Guanxi? ■ Wie man das persönliche Netzwerk aufbaut ■ Die negativen Auswirkungen von Guanxi handhaben ■ Zhongjian Ren – wieso benötigen wir einen Mittelsmann? ■ Spannungsfeld zwischen Netzwerk-Management und Korruption

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 ■ Häufige Probleme in der Zusammenarbeit

12:30 Mittagessen

14:00 – 17:00

Führen von chinesischen Teams und Mitarbeitern

■ Wie Sie Respekt und Akzeptanz erlangen ■ Das soziale Umfeld verstehen ■ Führungsschritte, die wirken ■ Hierarchieaufbau im chinesischen Unternehmen ■ Implementieren unserer Führungskultur – was ist möglich? ■ Motivationsfaktoren für chinesische Mitarbeiter ■ Anregungen und Tipps

Veranstaltungs-Hinweis

Zukunfts- und Wachstumsmärkte

China, Indien, Brasilien, Vietnam, Malaysia, Osteuropa: Trends, Perspektiven und Potentiale

Marktexpansion und Produktionsaufbau:
Praxisreferate von Dr. Oetker, Schindler, Kaba, DKSH u.a.m

Datum: 24. – 25. April 2007
www.zfu.ch/pdf/zuw.pdf

Preis

ZfU-Mitglieder CHF 2490.–/EUR 1610.–
Standardpreis CHF 2680.–/EUR 1730.–

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

Annullations: Gemäss AGB (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

Veranstaltungsort

Hotel Belvoir ***
CH-8003 Rüschlikon am Zürichsee
Tel. +41 44 704 64 64; www.belvoirhotel.ch

Transfer: PW: 5min. ab Zürich / ÖV: 45min. ab Zürich Airport
Zimmerpreise: ab CHF 168.–/EUR 108.–

Gerne reservieren wir Ihnen ein Zimmer zu unseren Spezialkonditionen.

Kooperationspartner

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

CHINA CONTACT
www.owc.de

Das führende deutschsprachige Wirtschaftsmagazin über China. www.china-contact.cc

persönlich
DE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR UNTERNEHMENSLEITER

„persönlich“ ist die Zeitschrift für Unternehmensleiter mit Schwerpunkt Marketing. Als Medienpartner der GfM-Gesellschaft für Marketing erreicht „persönlich“ die CEOs der grössten Unternehmen der Schweiz. Infos & Abos: www.persoenlich.com.

Anmeldung Business mit Chinesen

So geht's am schnellsten: **Visitenkarte anheften & faxen: +41 44 722 85 86**
oder via Internet: www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/vmct.htm

Herr
 Frau Name/Vorname

Firma

Telefon/Fax

E-Mail

Funktion/
Abteilung

Strasse/
Postfach

Dies ist

Firmenadresse
 Privatadresse

Land/PLZ/Ort

Datum – Ich nehme an folgendem Datum teil:

11. Juni – 12. Juni 2007

7. Nov. – 8. Nov 2007

Hotelzimmer-Reservation

EZ / DZ von

bis

VMCT 1/07 H

6592