

# Business mit Chinesen

## Sicher verhandeln – Souverän auftreten



Chinesisch für "List" und "Weisheit"

### Wie Sie sich in China erfolgreich behaupten

- **Verhandlungskunst: Die "36 Strategeme" kennen und anwenden**  
Wie Sie mit Chinesen geschickt und zielorientiert verhandeln
- **Reputation & Networking: Chinesische Netzwerke (Guanxi) aufbauen**  
Den Auf- und Ausbau von "Guanxi"-Beziehungen erfolgreich meistern
- **Leadership: Chinesische Teams verstehen und erfolgreich führen**  
Die richtigen Führungsschritte und -Instrumente
- **Sozialkompetenz: Kultur verstehen – Konflikte managen**  
Konfliktpotential frühzeitig erkennen und entschärfen

Eine ZfU-Veranstaltung in Zusammenarbeit mit



17. – 18. November 2008

18. – 19. Juni 2009

International Business School



LERNEN ALS WEG

### "Wer nicht lächeln kann, sollte kein Geschäft eröffnen"

chinesisches Sprichwort

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 win-win-orientierten Harvard Konzept. Bei Verhandlungen mit Chinesen ist dies jedoch wenig zielführend und die Asiaten fragen sich, warum wir so ungeschickt vorgehen. Sie sollten erkennen, wie Ihre chinesischen Geschäftspartner denken, wie sie vorgehen und welche Strategien sie verfolgen – und dabei wissen, wie Sie reagieren können. In Europa ist List unüblich, doch in China ist sie gleichgesetzt mit Weisheit – und so erwartet ein chinesischer Geschäftspartner, dass man „weise“ mit ihm verhandelt – eben chinesisch.

### Zielgruppe

Das Seminar richtet sich insbesondere an

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

### Arbeitsmethode

Das Seminar setzt drei methodische Schwerpunkte:

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

## Referenten / ZfU-Faculty

### Dr. Manuel Vermeer



ZfU Associate-Faculty; berät seit 25 Jahren als Inhaber der "Dr. Vermeer-Consult" Unternehmen hinsichtlich ihrer China- und Indien-Aktivitäten und studierte Sinologie in Heidelberg und Shanghai. Nach Tätigkeiten als Übersetzer und Dolmetscher für Unternehmen und die Deutsche Bundesregierung ist er seit 1988 Dozent am Ostasieninstitut der FH Ludwigshafen. Er ist ausserdem Autor zahlreicher Bücher wie dem „Langenscheidt Sprachführer Chinesisch“ und „China.de: Erfolgreich verhandeln mit chinesischen Geschäftspartnern“.

### Kurt Haerri



ZfU Associate-Faculty; Mitglied der Geschäftsleitung, Schindler Aufzüge AG, Ebikon. 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

Dr. Marc Maurer  
Leiter Kompetenz-Zentrum  
Strategische Unternehmensführung  
Tel. +41 44 722 85 10 , marc.maurer@zfu.ch

### Organisation:

Kim Brunner  
Tel. +41 44 722 85 13; kim.brunner@zfu.ch

### Ihr Nutzen – warum Sie teilnehmen sollten

- Sie können Verhandlungen mit Chinesen **aktiv** führen und erfolgreich abschliessen
- Sie erfahren, 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.

## Seminarinhalt

### Werte, Normen und Verhaltensregeln im Umgang mit Chinesen

■ Kurze Einführung in die aktuelle Situation der chinesischen Gesellschaft ■ Hintergründe chinesischer Verhaltensweisen ■ Was erwartet man von Ihnen als Verhandlungs- und Businesspartner, Vorgesetzter oder Mitarbeiter? ■ Unterschiedliche Wahrnehmungsmuster verstehen ■ Häufige Fettnäpfchen und wie man sie vermeidet

### 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 ■ Wie Entscheidungsprozesse bei Chinesen ablaufen

### Tischrituale und Essens-Etikette

■ Chinesisches Mittagessen ■ Tischreden und Sitzordnung

### Die Kunst der Verhandlungstechnik:

#### Grundlagen und Tipps

■ Verhandlungsumfeld und -methodik ■ Die 36 Strategeme chinesischer Verhandlungstechnik kennen und anwenden ■ Sprache als Schlüssel zum Verständnis der Chinesen ■ Dolmetscher richtig führen und einsetzen

### 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**

### Konflikte mit chinesischen Partnern erfolgreich managen

■ Konfliktpotential frühzeitig erkennen und entschärfen ■ Mianzi – wie vermeide ich Gesichtverlust? ■ Wie Sie richtig auf unerwartete Reaktionen und schwierige Situationen reagieren ■ Häufige Probleme in der Zusammenarbeit ■ Kommunikation mit Chinesen ■ Mimik und Gestik ■ Erfolgskontrolle bei chinesischen Mitarbeitern ■ Worauf legen Chinesen in der Karriereplanung Wert?

### Leadership in China: 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 ■ Mitarbeitersuche ■ Mitarbeiterqualifikation ■ Verhalten bei Qualitätsproblemen: Reaktion auf wiederholte Fehler ■ Wahrheit und Unwahrheit: Wie beurteile ich Aussagen und Versprechen? ■ Aufbau von Loyalität ■ Minimierung der Fluktuation ■ Anregungen und Tipps

### Arbeitszeiten

1. Tag: 9.00 – 18.00 und 19.30 – 21.00

2. Tag: 8.30 – 17.00

### Teilnehmerstimmen

« Interessant und sehr praxisorientiert – absolut empfehlenswert! »

Dr. Michael Acker, Betriebsleiter  
Dystar Textilfarben GmbH, Ludwigshafen

« Sehr guter Praxisbezug. Gutes Eingehen auf Teilnehmer und Fragen, ohne den Faden zu verlieren. »

Heinz Schibler, Sales Director China, Sauter AG, Basel

## Organisation / Anmeldung

### Preis

ZfU-Mitglieder CHF 2670.–/EUR 1670.–

Standardpreis CHF 2880.–/EUR 1800.–

**Im Seminarpreis inbegriffen** 2 Mittagessen, Pausengetränke und eine ausführliche Semindokumentation. Besuchen mehrere Personen des gleichen Unternehmens denselben Seminartermin, erhält jeder weitere Teilnehmer 15% Ermässigung. (Preis- und Wechselkursänderungen vorbehalten.)

**Annullationsbedingungen:** 45 Tage vor Termin 50%; 30 Tage vor Termin 100% ([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)

### Kooperationspartner

#### Wirtschaftskammer Schweiz – China

Die Wirtschaftskammer Schweiz – China zählt über 500 Mitgliederfirmen aller Branchen und Grössen. Ihr Ziel ist es, den am Wirtschaftsraum China interessierten Firmen und Geschäftsleuten den Einstieg in diesen aufstrebenden Markt zu erleichtern. Ihre Dienstleistungen umfassen die Erstberatung, Information und Vermittlung von Geschäftskontakten. Weitere Informationen: [www.sccc.ch](http://www.sccc.ch)

### Veranstaltungsorte

#### 17. – 18. November 2008

Hotel Belvoir \*\*\*\*

CH-8003 Rüschlikon am Zürichsee

Tel. +41 44 704 64 64; [www.belvoirhotel.ch](http://www.belvoirhotel.ch)

**Transfer:** PW: 5min. ab Zürich / ÖV: 45min. ab Zürich Airport

**Zimmerpreise:** ab CHF 168.–/EUR 105.–

#### 18. – 19. Juni 2009

Mövenpick Hotel \*\*\*\*

Im Zentrum, CH-8105 Zürich-Regensdorf

Tel. +41 44 871 51 11, [www.moevenpick-regensdorf.com](http://www.moevenpick-regensdorf.com)

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

**Zimmerpreise:** ab CHF 205.–/EUR 128.–

Gerne reservieren wir Ihnen ein Zimmer zu unseren Spezialkonditionen.

### Standard-Literatur

Ergänzend zum Seminar empfiehlt die Faculty des ZfU folgende Fachliteratur:

**Titel:** China.de  
**Autor:** Manuel Vermer  
**Verlag:** Gabler  
**ISBN:** 978-3-8349-0566-61

Das Buch können Sie über den ZfU-Buchshop bestellen. ([www.myzfu.ch/bookshop](http://www.myzfu.ch/bookshop) oder Tel. +41 44 722 85 44)

## 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](http://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:

17. – 18. November 2008

18. – 19. Juni 2009

### Hotelzimmer-Reservation

EZ /  DZ

von

bis

VMCT 6/08 mm

10918