



Workshop

■ China-Knigge:

Das praktische Training für das gekonnte Verhalten mit Partnern aus China

China, Japan, Indien, Russland, arabische Länder sind für viele Schweizer Unternehmen wichtige Beschaffungs- und Absatzmärkte. Doch für viele Firmen ist es eine grosse Herausforderung, diese faszinierenden Länder nicht nur als wirtschaftlichen Markt zu sehen, sondern bei ihren Handelsbeziehungen die kulturellen und gesellschaftlichen Aspekte ebenso mit einzubeziehen.

Die School for International Business möchte diese Lücke schliessen und bietet länderspezifische Knigge-Workshops an. Diese ergänzen die bewährten SFIB-Länderseminare sowie die bereits bestehenden interkulturellen Workshops.

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> - Frontorientierte Damen und Herren aus dem Export/Verkauf/Einkauf mit regelmässigen Geschäftskontakten zu den Ländern China, Japan, Indien und Russland sowie zu arabischen Ländern. - Mitarbeitende der internen Servicestellen wie Innendienst, Auftragsabwicklung, Besucherdienst mit regelmässigem Kontakt zu ausländischen Geschäftspartnern 				
Zielsetzung	Sie erhalten hautnah Einblick in die länderspezifischen Gepflogenheiten, Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit lokalen Geschäftspartnern, Sie lernen mit neuartigen Situationen besser umzugehen und können Verhaltensweisen besser einschätzen.				
Inhalt	Die Inhalte können länderspezifisch variieren und werden von den Referent/innen entsprechend angepasst. Hauptsächlich werden folgende Inhalte besprochen: <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <ul style="list-style-type: none"> - Die wichtigsten Dos and Don'ts - Einladungen: Was bringe ich mit, wer lädt wen ein - Diese Themen sollten Sie besser nicht ansprechen - Rollenverständnis Mann-Frau - vom Umgang mit Zeit: Pünktlichkeitsbegriff - Verhandlungsrituale - Einhalten von Abmachungen - diverse länderspezifische Themen </td> <td style="vertical-align: top; padding-left: 20px;"> <ul style="list-style-type: none"> - Small Talk - Farben - Darüber lacht man - kleine Sprachkunde - lokale E-Mail-Regeln - In-Themen - Kultur </td> </tr> </table>			<ul style="list-style-type: none"> - Die wichtigsten Dos and Don'ts - Einladungen: Was bringe ich mit, wer lädt wen ein - Diese Themen sollten Sie besser nicht ansprechen - Rollenverständnis Mann-Frau - vom Umgang mit Zeit: Pünktlichkeitsbegriff - Verhandlungsrituale - Einhalten von Abmachungen - diverse länderspezifische Themen 	<ul style="list-style-type: none"> - Small Talk - Farben - Darüber lacht man - kleine Sprachkunde - lokale E-Mail-Regeln - In-Themen - Kultur
<ul style="list-style-type: none"> - Die wichtigsten Dos and Don'ts - Einladungen: Was bringe ich mit, wer lädt wen ein - Diese Themen sollten Sie besser nicht ansprechen - Rollenverständnis Mann-Frau - vom Umgang mit Zeit: Pünktlichkeitsbegriff - Verhandlungsrituale - Einhalten von Abmachungen - diverse länderspezifische Themen 	<ul style="list-style-type: none"> - Small Talk - Farben - Darüber lacht man - kleine Sprachkunde - lokale E-Mail-Regeln - In-Themen - Kultur 				
Spezielles	- Essensregeln: Diese erfahren Sie beim gemeinsamen Abendessen (im Kursgeld inbegriffen)				
Referent	Herr Mike X. Lin , Business Consulting China				
Veranstalter	School for International Business, Rolf Lüthi Sonneggstrasse 30, 8033 Zürich, Tel. 0041 (0)43 243 75 30 www.eiab.ch, mail@eiab.ch				
Datum	Mittwoch, 9. September 2009, Mittwoch, 2. Dezember 2009 jeweils von 15.00 bis ca. 21.30 Uhr (resp. bis zum Ende des Nachtessens)				
Ort	Zürich				
Kooperationspartner	Osec, SCCC, SVME, Zürcher Handelskammer				
Kosten	Mitglieder Kooperationspartner	CHF 475.-			
	Nichtmitglieder	CHF 520.-	Euro 335.-		
Seminarpartner					

Anmeldetalon

einsenden, faxen oder online

Workshop China-Knigge

per Post: School for International Business, Sonneggstrasse 30, 8033 Zürich
 per E-Mail: mail@eiab.ch oder per Fax: 043 243 75 31
 online: www.eiab.ch (Rubrik Seminare 2009)

9. September 2009

2. Dezember 2009

Firma

Name / Vorname

E-Mail / Telefon

Strasse / PLZ / Ort

Datum / Unterschrift

Mitglieder Kooperationspartner:

Osec ZHK SCCC SVME

Bitte senden Sie mir das Halbjahresprogramm.