

West trifft Ost



Anders denken, anders kommunizieren, besser verhandeln

Chinesen haben eine jahrhundertealte Tradition in der Nutzung bzw. Anwendung von Strategemen, deren Anwendung in westlichen Verhandlungsschulen als unfair oder „hinterlistig“ empfunden wird. Chinesische Geschäftspartner hingegen werden sie als legitim ansehen.

Es ist schwer genug „das Gewünschte“ in uns vertrauten Kulturkreisen zu verhandeln. Wieviel komplizierter wird es also, wenn unsere Verhandlungspartner/innen mit anderen kulturellen Voraussetzungen, ethischen Werten und Umgangsgepflogenheiten kommunizieren und agieren?

Seminarziele

Der westliche Verhandlungsansatz unterteilt den Verhandlungsprozess in klar definierte Stufen, wobei das Herzstück die Phase ist, in der beide Parteien sich am Verhandlungstisch gegenüber sitzen. Diese Grenzen gibt es von der chinesischen Seite aus nicht. Dieses System gilt es zu verstehen, um erfolgreich ins Geschäft zu kommen und eine stabile Geschäftsbeziehung aufzubauen. Wir gehen mit Ihnen analytisch und praxisorientiert den chinesischen und westlichen Verhandlungsprozess durch. Sie erhalten Wissen und Werkzeuge, die Sie in die Lage versetzen, sich adäquat auf Verhandlungen vorzubereiten und diese zielgerichtet und erfolgreich durchzuführen.

Ihr Nutzen

Ziel des Verhandlungs-Trainings ist es, Ihre individuellen Fähigkeiten um die Methoden der chinesischen Verhandlungskunst und des Harvard-Konzeptes zu bereichern und anhand von konkreten Fallbeispielen Erfahrungen in der Anwendung dieser Methoden zu sammeln. Begrenzte Teilnehmerzahl für intensiven Lernerfolg.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte.

Methode

Wir bieten eine Kombination aus Wissensvermittlung und praktischen Übungen zu den Schwerpunktthemen Verhandlungen, chinesische Verhandlungskunst, Umgang mit Taktiken und Kommunikation. Das Trainingsprogramm ist abwechslungsreich: Kurzvorträge, interkulturelle Interaktionsübungen und konkrete Fallbeispiele.

Inhalte

TAG 1

Grundlagen von Verhandlungen

- Wesentliche Elemente von Verhandlungen
- Bedeutung von Kommunikation in Verhandlungen
- Verhandeln nach der Harvard-Methode

Kommunikation/Interkulturelle Kommunikation

- Definition von Kultur
- Das Eigene, das Fremde, das Interkulturelle (Sensibilisierung, Perspektivenwechsel)
- Ostasiatische Kulturstandards als Basis erfolgreicher Kooperation
- Das Einmaleins der chinesischen Kommunikation

Verhandeln mit Chinesen

- Supraplanung und die 36 Strategeme
- Rückschlüsse für Verhandlungen zwischen Deutschen und Chinesen
- Wege aus der Sackgasse

TAG 2

Praxistag

Nach dem Motto „Übung macht den Meister“ werden Ihre an Tag 1 gewonnene Methodenkompetenz und Wissen anhand eines realen Fallbeispiels geübt.

Fallbeispiel

- Aufteilung in Gruppen
- Strategische Verhandlungsvorbereitung
- Anwendung der Verhandlungsstrategien:
Die Verhandlung
- Problemlösung und Abschluss der Verhandlung
- Auswertung

Wrap up des Seminars und Teilnehmer-Feedback

Anmeldung für das Seminar „West trifft Ost“

- 15./16. Mai 2017 – Potsdam**
Steigenberger Hotel Sanssouci
- 19./20. Juni 2017 – Leipzig**
Steigenberger Grand Hotel Handelshof
- 14./15. September 2017 – Hamburg**
Steigenberger Hotel Hamburg

.....
Vor- und Nachname

.....
Titel

.....
Beruf, Position

.....
Email

.....
Telefon, Fax

.....
Unternehmen

.....
Organisation

.....
Adresse

.....

.....

.....
Datum, Ort, Stempel

Haben Sie Fragen:

Telefon +49 30 79 74 32 93
barbara.geldermann@china-transfer.com

Buchung:

Veranstalter
GBA Geldermann Business Analytics GmbH
Wilhelmshöher Straße 16 · 12161 Berlin
Fax +49 30 79 01 68 03

Konditionen

Maximale Teilnehmerzahl 18 Teilnehmer pro Seminar. Der Teilnahmebetrag von EUR 1.950,00 versteht sich pro Person und Veranstaltungstermin zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer. Er beinhaltet die Zwei-Tages-Veranstaltung inklusive Tagungs-, Pausenverpflegung und Mittagessen sowie die Tagungsunterlagen. Die Unterkunft ist nicht Bestandteil des Seminarangebots. Es wird eine zeitnahe Buchung empfohlen.

Die Anmeldung wird durch unsere schriftliche Rückbestätigung rechtsverbindlich. Der Teilnahmebetrag ist nach der Rückbestätigung im Voraus zu entrichten. Der Rücktritt von der Veranstaltung ist bis 28 Tage vor der Veranstaltung kostenfrei, danach nur gegen Erstattung des hälftigen Teilnahmebetrags, möglich. Die Nennung eines Ersatzteilnehmers ist willkommen und ohne Zusatzkosten möglich.

Ist die Durchführung der Veranstaltung aufgrund höherer Gewalt, wegen Verhinderung eines Referenten, wegen Störungen am Veranstaltungsort oder aufgrund zu geringer Teilnehmerzahl nicht möglich, werden die Teilnehmer umgehend informiert. Die Veranstaltungsgebühr wird in diesen Fällen erstattet.