



CE.TOP Training & Consulting



**Erfolgreiche Geschäfte mit
chinesischen Partnern**
Interkulturelle Trainingsprogramme
mit Schwerpunkt China 2009

Unser interkulturelles Trainingsprogramm

- Über kulturelle Grenzen hinweg zu arbeiten, kann herausfordernd und schwierig sein. Aber ein vertieftes Verständnis interkultureller Anforderungen kann dabei helfen, in einem internationalen Umfeld effektiv und erfolgreich zu arbeiten.
- Die enormen Kosten von fehlgeschlagenen internationalen Kooperationen und Joint Ventures zeigen, wie wichtig die Beachtung gerade auch der interkulturellen Dimension einer solchen Zusammenarbeit ist. Aber auch für den einzelnen Manager kann diese Frage von entscheidender Bedeutung sein. Viele hervorragende Manager sind schon an ihren Aufgaben gescheitert, wenn sie von Ihrer gewohnten Umgebung in ein kulturell unterschiedliches Umfeld versetzt worden sind.
- Es gibt einen besseren Weg, die finanziellen und menschlichen Kosten solcher Fehlschläge zu vermeiden. Wir haben eine Reihe von Methoden entwickelt, die dazu beitragen können, diese Fehlschläge zu vermeiden. Wir unterstützen Unternehmen, Teams und Einzelpersonen dabei, erfolgreich in einem interkulturellen Umfeld zu arbeiten und die entstehenden kulturellen Differenzen zu überbrücken.



- Unser Seminarprogramm wird Sie mit dem notwendigen theoretischen Wissen und den wichtigsten praktischen Kompetenzen ausstatten, um sich von Anfang an erfolgreich in einer chinesischen Geschäftskultur bewegen zu können:
 - Das interkulturelle Training China** vermittelt Ihnen die Grundlagen chinesischer Geschäftskultur im Unterschied zur deutschen Geschäftskultur.
 - Erfolgreiche Verhandlungsführung mit chinesischen Geschäftspartnern** vermittelt Ihnen ein praktisches Verständnis chinesischer Verhandlungsführung und ihrer Fallstricke insbesondere für einen deutschen (westlichen) Verhandlungspartner.
 - Erfolgreiche Menschenführung in interkulturell besetzten Teams in China** dreht sich um die Herausforderungen für deutsche (westliche) Führungskräfte in interkulturell besetzten Teams.



Interkulturelles Training China

- | **Lernen Sie Ihren eigenen kulturellen Hintergrund kennen:** Auf der Grundlage der kulturellen Dimensionen von Fons Trompenaars und Charles Hampden-Turner entwickeln Sie ein Bewusstsein für die eigene Kultur und deren Unterschiede zur chinesischen.
- | **Die geistigen Grundlagen:**
 - | Die chinesischen Einstellungen zum Leben, zu Recht und Ordnung, zu Moral, zur Außenwelt, zur Arbeit und zum Geschäftsleben.
 - | Die chinesischen Einstellungen zu Kunden, Dienstleistungen, zu Verträgen und Abkommen.
- | **Die vier großen „C“ der internationalen Geschäftskultur: Culture, Corporate, Communication, Contrasts:**
 - | **Culture China:** eine Darstellung aller Aspekte der chinesischen Geschäftskultur, die für Verhandlungen relevant werden.
 - | **Corporate China:** Struktur und innere Dynamik in modernen chinesischen Unternehmen.
 - | **Communicative China:** Wie sollten Sie Kommunikation, insbesondere auch Ihre Körpersprache anpassen, um größere Klarheit und Eindeutigkeit und bessere Zusammenarbeit zu erzielen.
 - | **Contrasts:** Hier arbeiten wir die wesentlichen Unterschiede im Verhalten zwischen Chinesen und Deutschen heraus, die sich leicht zu Fallstricken während Verhandlungen und im Arbeitsalltag entwickeln können.
- | **Chinesische Manager:** Hier gehen wir insbesondere auf die Aspekte chinesischer Geschäftskultur ein, die für den Erfolg eines Expatriate Managers in China wichtig sind. Wir stellen Ihnen ein verständliches Modell vor, das Sie mit den relevanten Aspekten chinesischer Kultur vertraut macht. Es beinhaltet weiterhin:
 - | **Entscheidungsprozesse:** die chinesischen Mechanismen der Konsensbildung.
 - | **So sehen uns die Chinesen:** eine interessante Darstellung der chinesischen Stereotypen über westliche Manager und über Deutsche, die Ihnen helfen soll, die positiven Vorurteile zu nutzen und die negativen abzubauen.
 - | **Erfolgreiche Meetings** mit chinesischen Geschäftspartnern und erfolgreiche Geschäftsanbahnung in China.
 - | **Fragen und Antworten:** Diskussion am Ende der Veranstaltung, um verbliebene Fragen zu klären.
 - | **Nächste Schritte:** Was nehmen Sie aus dem Seminar mit? Was können Sie wie in Ihren Arbeitsalltag übertragen? Wie sehen Ihre nächsten Schritte aus, um in China erfolgreich zu sein?



Verhandlungen in China führen ist anders...

- | **Verhandlungen in China können viele widersprüchliche Aspekte** haben. Es gibt vieles, das ähnlich gehandhabt wird, wie in Deutschland, aber auch vieles, was grundlegend anders abläuft. Alles, was Sie schon einmal über China gehört haben, ist einerseits zutreffend, andererseits wieder nicht. Um Ihr Geschäft in China voran zu bringen, ist daher das Wissen über die kulturellen Unterschiede, die sowohl die Führung von Verhandlungen, als auch Ihren Geschäfts- und Führungsalltag betreffen können, von überragender Bedeutung.
- | Geschäftsabschlüsse in China **basieren sehr viel stärker auf persönlichen Beziehungen**, als wir das aus Deutschland gewohnt sind. Oftmals erweisen sich diese persönlichen Beziehungen als sehr viel tragfähiger, als ein formeller Vertrag.
- | **Westliche Manager handeln zielorientiert und wirken daher oftmals ungeduldig**. Sie tendieren dazu, Gespräche effizient dem Ziel zuzutreiben, um einen schnelleren Verhandlungserfolg zu erzielen.
- | Insbesondere am Anfang Ihres geschäftlichen Engagements in China werden Sie sich in einem **Nebel der Unsicherheit und Ungewissheit** befinden. Es wird Ihnen schwer fallen, zu beurteilen, wie sich die persönlichen Beziehungen zu Ihrem chinesischen Mitarbeitern und Geschäftspartnern entwickeln. In dieser Phase ist es ganz besonders wichtig, **Geduld und Einfühlungsvermögen** zu zeigen. Ihr chinesisches Gegenüber ist sich der westlichen Neigung zur Ungeduld sehr bewusst und wird Sie in dieser Phase abwartend beobachten.
- | **Westliche Manager denken in klar definierten, sequenziellen Zeitrahmen** und finden es schwierig, sich bei Verhandlungen dem langsameren Tempo ihrer chinesischen Geschäftspartnern anzupassen. Vollends verwirrend wirkt da die Erfahrung, daß in China unterschiedliche Themen oftmals gleichzeitig und in unterschiedlichem Tempo angegangen werden.
- | **Westliche Manager überbrücken Gesprächspausen gerne durch Smalltalk** und geben dabei oftmals Informationen preis, die die andere Seite später verwenden kann. Chinesische Verhandlungsführer bauen daher gerne Gesprächspausen ein, um diese Schwäche zu nutzen.
- | **In China werden Geschäftsbeziehungen langfristig angelegt**. Chinesische Geschäftsleute wollen sicher sein, daß Sie sich auf ihre Partner auch in wechselnden Situationen verlassen können.
- | Die wichtigsten persönlichen Eigenschaften, die Sie für einen erfolgreichen Start Ihrer Tätigkeit in China mitbringen müssen, sind daher **Geduld und Zurückhaltung**. Zurückhaltung, um deutlich zu machen, daß Antworten auf mögliche Fragen stets gemeinsam erarbeitet werden. Geduld, um im Zusammenwirken mit einer Erfolg versprechenden Verhandlungsstrategie sicherzustellen, daß Sie auch tatsächlich die Antworten von der richtigen Person bekommen.
- | **Deutsche Manager sind es gewohnt, nach bewährten, klar strukturierten, standardisierten Prozessen, Schritt für Schritt vorzugehen**. Preise beruhen auf festgelegten Preislisten mit transparenten Rabatten und Konditionen. Chinesische Manager gehen dagegen **in einer sich dynamisch entwickelnden Umgebung** mit höchstmöglicher Flexibilität vor.
- | Westliches Denken wird durch lineare Logik bestimmt, während chinesisches Denken nach wie vor durch Philosophien bestimmt wird, die bestrebt sind, auch Widersprüche in einem Gleichgewicht der Harmonie zu halten. **Wo westliche Manager daher nach klaren Alternativen suchen, versuchen Chinesen oftmals, diese scheinbar widersprüchlichen Alternativen zu verbinden**.



Erfolgreiche Menschenführung in interkulturell besetzten Teams

- | **Lernen Sie Ihren eigenen Führungsstil kennen:** Wie sieht Ihr Führungsstil aus? Wie wirken Sie auf Ihre Mitarbeiter? Was sind die Kriterien für erfolgreiche Menschenführung in Deutschland, was sind die Kriterien in China? Rollenspiele und interaktive Übungen helfen Ihnen, die Auswirkungen Ihres Führungsstiles in der Praxis zu erleben.
- | Sie werden sich in Bezug auf Ihren eigenen **Führungsstil** unsicher fühlen. Können Sie den gewohnten **kooperativen Stil** ohne Gesichtsverlust auch in China praktizieren? Oder erwarten Ihre chinesischen Mitarbeiter einen eher **direktiven Führungsstil** von Ihnen? Wie lässt sich Ihre bisherige Führungserfahrung auf China übertragen?
- | Werden Sie sich der **kulturellen Besonderheiten und Auswirkungen Ihres Führungsverhaltens** bewusst.
- | **Verbessern Sie Ihre Menschenkenntnis** – lernen Sie, unterschiedliches Verhalten auch über kulturelle Grenzen hinweg zu beobachten und zu bewerten.
- | **Bauen Sie Ihr Team auf** – das Ihre Ziele und die Unternehmensziele erkennt und erreicht. Integrieren Sie neue Teammitglieder und bilden Sie ein interkulturelles High Performance Team.
- | **Erkennen und verstehen Sie die Unterschiede zwischen Ihren westlichen und chinesischen Teammitgliedern.**
- | Setzen Sie klare Ziele und evaluieren Sie diese Ziele mit Ihrem Team – **lernen Sie, die „richtigen“ Ziele zu setzen und diese in der „richtigen“ interkulturellen Sprache zu kommunizieren und zu evaluieren.**
- | **Erhalten Sie hohe Motivation Ihres Teams** – erkennen Sie den Motivationsgrad Ihrer Mitarbeiter, vereinbaren Sie motivierende Ziele in Vereinbarung mit einem Incentivesystem, das Demotivation verhindert.
- | Bauen Sie starke, belastbare Beziehungen zu Ihren Mitarbeitern auf – **lernen Sie, situationsgerecht und vor interkulturellem Hintergrund, die richtigen Kommunikations- und Führungstechniken anzuwenden.**
- | Delegieren Sie Aufgaben und befähigen Sie Ihre Mitarbeiter, diese auch auszuführen – **lernen Sie, diese Techniken auch vor einem interkulturellen Hintergrund anzuwenden**, lernen Sie, wie Sie Ihre Mitarbeiter zur Leistungssteigerung motivieren.
- | Geben und empfangen Sie Feedback auf positive, konstruktive Weise – lernen Sie den Wert konstruktiver, ergebnisorientierter Leistungsbeurteilungen für Motivation und Leistungssteigerung Ihrer Mitarbeiter kennen. Erfahren Sie Feedback als eine tägliche Hilfestellung, nicht nur als jährliche Pflichtübung.
- | Gehen Sie Leistungsproblemen auf den Grund – **verstehen Sie die Ursachen und möglichen kulturellen Gründe**, entwickeln Sie konstruktive Methoden, Leistungsprobleme abzustellen.



Sie wollen mehr wissen?

- | **Interkulturelles Managementtraining**
- | **Sie können unsere drei interkulturellen Seminare** sowohl als Trainingsprogramm besuchen oder auch jedes Seminar einzeln buchen. Jedes Seminar ist eine in sich geschlossene Einheit und wird Ihre interkulturelle Kompetenz auf dem betreffenden Gebiet erweitern.
- | **Wir bieten unsere interkulturellen Seminare sowohl als offene Seminare für einzelne Teilnehmer, als auch Inhouse Veranstaltungen an.** Wir würden uns freuen, unsere Erfahrung für die besonderen Bedürfnisse Ihres Unternehmens zur Verfügung zu stellen und individuell maßgeschneidert für Sie in Deutschland oder in China zu trainieren.
- | **Sie möchten mit uns Kontakt aufnehmen?**
- | **CE.TOP Training & Consulting**
Backwinkelstr. 35
45326 Essen
Tel.: +49-201-322197
Mobil.: +49-175-6548695
- | Schicken Sie uns ein E-Mail: info@cetop.de
- | ...oder besuchen Sie unsere Website: www.cetop.de



- | **Wir freuen uns darauf, Sie bald in einem unserer Seminare begrüßen zu können!**



Ihr Trainer



Dr. Frank Buchholz

Diplom-Pädagoge (Erwachsenenbildung)

Diplom-Betriebswirt (VWA)

Lizenzierter DISG® Trainer

- | Geboren 1962 in Wuppertal.
- | Berufliche Erfahrung und Hintergrund:
 - | **Management- und Führungstrainer**, Führungskraft, Berater und Coach in Bundeswehr, Wirtschaft und eigenem Unternehmen
 - | **Führungserfahrung** mit bis zu 170 Mitarbeitern
 - | **Lehrbeauftragter** an der Universität der Bundeswehr, München
 - | **Geschäftsführer** eines mittelständischen Handelsbetriebes in Essen
 - | **Leiter Methodische Führung Projekte** in Deutschlands größtem Handelskonzern
 - | **Hauptabteilungsleiter im Human Capital Development** der internationalen Holding eines weltweit operierenden Konzerns in Düsseldorf
 - | **Training Manager** der chinesischen Tochtergesellschaft eines deutschen Top 500 Unternehmens in Shanghai
 - | **Program Manager** der Corporate University eines Top 500 Unternehmens in Royaumont, Frankreich
 - | **Praktische Trainingserfahrung** in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, USA, Belgien, den Niederlanden, Österreich, der Schweiz, Italien, Spanien, Rumänien, Bulgarien, Polen, der Ukraine, China and Indien



Ihre Trainerin



Christine Xue

Bachelor in Educational Psychology

Bachelor in Internat. Business Management

Lizenzierte DISG® Trainerin

- | Geboren in 1975 in Shanghai
- | Berufliche Erfahrung und Hintergrund:
 - | **Persönlichkeitstrainerin, Führungstrainerin und Coach**, ausgebildet in China und Deutschland,
 - | **Trainingsmanagerin** der chinesischen Tochterunternehmung eines führenden amerikanischen Pharmaherstellers in Shanghai
 - | **Sales Manager**, verantwortlich für die Kundenbeziehungen eines Fünf-Sterne-Hotels in Shanghai
 - | **Assistentin des Vorstandsvorsitzenden** der internationalen Holding des größten deutschen Handelskonzerns in Düsseldorf
 - | **Trainingsmanagerin**, verantwortlich für Management- und Führungstraining der chinesischen Tochterfirma eines deutschen Top 500 Unternehmens
 - | **Projektmanagerin internationale Führungskräfteentwicklung** einer Trainings- und Beratungsunternehmung in Bonn
 - | **Praktische Trainingserfahrung in:** China, Hongkong, Deutschland, Belgien, Australien, Großbritannien und Brasilien,



Ihre Trainerin



Yiling Du

Diplom-Psychologin

Bachelor in Pädagogischer Psychologie

Ausgebildete Verhaltenstherapeutin

- | Geboren in 1977 in Shanghai
- | Berufliche Erfahrung und Hintergrund:
 - | **Persönlichkeitstrainerin, Kommunikationstrainerin und Coach**, ausgebildet in China und Deutschland,
 - | **Wissenschaftliche und publizistische Tätigkeit** der an der „Eastern China Teachers University“ in Shanghai
 - | **Trainerin und Trainingsmanagerin** bei einer staatlichen Organisation im Bereich der Jugendpsychologie und Lehrerberatung in Shanghai
 - | **Beratung deutscher Unternehmen** beim Aufbau von Niederlassungen und Repräsentanzen in China
 - | **Tätigkeit im Human Capital Management von General Motors Shanghai**, Aufbau und Durchführung von Assessment Centern und Personalauswahlverfahren,
 - | **Tätigkeit im Personalmarketing eines führenden deutschen Automobilzulieferers**, Durchführung von Personalrekrutierungsprojekten in Deutschland und China,
 - | **Praktische Trainings- und Beratungserfahrung in:** China und Deutschland,

