

中

王



## Interkulturelles Intensiv-Training China

02. Dezember 2010 in München

„Versetzen Sie sich in den Kopf  
Ihrer chinesischen Kollegen, Geschäftspartner  
und Wettbewerber!“

**CLASH**

INTERCULTURAL TRAINING, COACHING, CONSULTING

Ickstattstraße 13  
80469 München

Tel: +49 (0)89.41870140  
info@clash-consulting.com  
www.clash-consulting.com



## Zielgruppe

Fach und Führungskräfte, die

- Geschäfte mit chinesischen Partnern bestreiten wollen oder dies bereits tun
- mit chinesischen Kollegen bzw. Mitarbeitern zusammenarbeiten

## Ziele

- Sie verstehen Handlungsweisen und Verhalten Ihrer chinesischen Partner, Kollegen und Mitarbeiter und können dies gezielt nutzen
- Sie kommunizieren effektiver mit Chinesen im Geschäfts- und Arbeitsleben und kommen so schneller zum Erfolg
- Sie bauen tragfähige Beziehungen zu Ihren Partnern auf, also das, was für gute Geschäfte mit Chinesen unbedingte Voraussetzung ist

## Methodik

Das Training legt den Schwerpunkt auf **aktives Lernen** und die Bearbeitung von **Praxisfällen**. Unsere didaktischen Methoden, die im Training zum Einsatz kommen:

- Aufbau des interkulturellen Wissens: Kurzvorträge und Diskussionen
- Erfahrungsbildende Lernformen, die auf kritische Ereignisse angewendet werden
- Anwendung des interkulturellen Wissens: Übungen und Kultursimulationen



## Ablauf des Trainings

Vormittag 09-12 Uhr

### Wahrnehmung der deutschen und chinesischen Kultur

- Eigene Beobachtungen, Interpretationen, Vorurteile und Stereotypen

### Chinesische Mentalität, Werte und Normen

- Was macht die Chinesen so „chinesisch“?
- Einfluss der historischen Entwicklung auf die Denkweise der heutigen Chinesen

### Gesicht wahren – Gesicht verlieren

- Das Gesichtskonzept mit seinen verschiedenen Aspekten – zentraler Bezugspunkt für das Verhalten der Chinesen
- Beide Seiten wahren das Gesicht – richtiges Verhalten im Arbeits- und Geschäftsleben

Nachmittag 13-18 Uhr

### Kommunikation

- Direkte und indirekte Kommunikation –War das ein Ja, Nein oder Jein? Oder war es doch eine indirekte Botschaft?
- Wie bringe ich meine Botschaft so rüber, dass ich mein Ziel erreiche?
- Wie verhalte ich mich der Situation angemessen höflich?

### Beziehungsaufbau mit chinesischen Geschäftspartnern, Mitarbeitern und Kollegen

- Guanxi – das Konzept des chinesischen Netzwerks in der Praxis nutzen
- Wie baue ich eine tragfähige Beziehung auf und pflege sie?
- Wie verhalte ich mich in Konfliktsituationen?

### Praktische Tipps

- Geschäftspartner aus Peking, Shanghai, Hongkong, Taiwan, ...  
Wo liegen die Unterschiede?
- Business-Kodex
- Do's and Dont's

### Zusammenfassung und Auswertung

*Verpflegung: Mittagessen und je eine Kaffeepause am Vormittag und Nachmittag*

### **Teilnehmerzahl**

Maximal 10 Personen

### **Trainingsort**

Das Training findet direkt in der Münchener Innenstadt im Konferenzzentrum *Munich Workstyle* statt, nur 5 Gehminuten vom Münchner Hauptbahnhof.

### **Trainingsgebühr**

480,00 Euro zzgl. MwSt. pro Teilnehmer (inkl. Trainingsunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen und Seminargetränke)



## CLASH Dinner (optional)

### Die Kunst des chinesischen Geschäftsessens erleben

Geschäftsessen sind ein wichtiger Bestandteil der Beziehungspflege und für Chinesen besonders wichtig. CLASH Dinner vermittelt die Kunst des Geschäftsessens gleich am Abend nach dem Training.

#### CLASH Dinner

- findet in einem Restaurant mit guter authentischer Küche statt
- erklärt die vielfältige chinesische Küche
- vermittelt Kenntnisse zur Tischordnung, zum Verhalten am Tisch und den Umgang mit den Speisen

### Teilnehmerzahl

Minimal 3 Teilnehmer

(fällt aus, wenn die Mindestzahl der Teilnehmer nicht erreicht wird)

### Zeit

Nach dem Training ab 19:30 Uhr

### Gebühren

Sonderpreis für die Teilnehmer am Training „*Interkulturelles Intensiv-Training China*“: 55,00 Euro zzgl. MwSt. pro Teilnehmer (inkl. Vortrag, Essen und Tee)



## Trainerprofil



### **Kee-Ping Wee**

MBA International Management

35 Jahre alt, ist Chinese-Malaysier und aufgewachsen in Malaysia und Singapur. Nach seinem Abitur an einer chinesischen Privatschule studierte er in den USA International Business und Marketing. In München absolvierte er seinen MBA International Management mit den Schwerpunkten interkulturelles Management und Direktinvestitionen im Ausland.

Seine Karriere begann in den USA als International Sales Manager für Europa und Asien (Branche Computer-Hardware). Seit 2000 lebt er in München und arbeitete erfolgreich in der internationalen Beschaffung / Supply Chain (Branchen Marktforschung und IT-Sicherheit). Er führte ein internationales Einkaufsteam mit Mitarbeitern in Asien, Europa und den USA. Durch die mehrjährige Berufserfahrung im internationalen Einkauf und Vertrieb verfügt er über tiefe Kenntnisse der Kultur und Business-Mentalität dreier Kontinente.

#### Sprachkenntnisse:

- Chinesisch – Mandarin: Muttersprache
- Chinesisch – Kantonesisch: fließend
- Chinesisch – Taiwanesisch: gut
- Deutsch: fließend
- Englisch: fließend
- Malaysisch: gut

Kee-Ping Wee ist zertifizierter Trainer (nach *Gesellschaft für interkulturelle Trainingsqualität e.V. (dgikt)*) für interkulturelles Verständnis. Seine Spezialgebiete sind:

- Kultur und Geschäftskultur in Großchina, Singapur und Malaysia
- Einkauf und Vertrieb mit chinesischen Geschäftspartnern
- Einfluss der chinesischen Mentalität auf Geschäftskultur Südostasiens
- Bildungsmaßnahmen zur kulturellen Sensibilisierung für Fach- und Führungskräfte



## **CLASH Geschäftsbedingungen für offene Trainings/Seminare/Workshops**

### **Anmeldung**

Die Teilnehmerzahl ist auf 10 pro Training begrenzt. Die Anmeldung wird entsprechend dem zeitlichen Eingang berücksichtigt.

### **Gebühren**

Die angegebenen Preise sind Nettopreise. Zusätzlich wird die gesetzliche Mehrwertsteuer erhoben. Im Preis sind das Mittagessen, zwei Kaffeepausen und die Seminargetränke inklusive. Die Übernachtung sowie die Parkgebühren sind nicht im Preis enthalten.

Beim CLASH Dinner sind normalerweise Essen und Tee im Preis enthalten.

### **Stornobedingungen**

Die Stornierung der Anmeldung ist bis 4 Wochen vor Trainingsbeginn kostenfrei. Bei weniger als 28 bis 8 Tage vor Trainingsbeginn betragen die Stornogebühren 50% der Trainingsgebühr. Bei Stornierung von weniger als 8 Tagen vor Trainingsbeginn beträgt die Stornogebühr 100%. Maßgebend ist der Zeitpunkt des Eingangs der Stornierung bei uns.

### **Durchführungsgarantie**

Für das Training besteht auch bei geringer Teilnehmerzahl eine Durchführungsgarantie. Das CLASH Dinner wird durchgeführt, wenn die Mindestteilnehmerzahl von drei Personen erreicht ist.



**Anmeldung „Interkulturelles Intensiv-Training China“**

am 02. Dezember 2010, 9:00-18:00 Uhr  
480 Euro zzgl. MwSt. pro Teilnehmer  
(Per Email: info@clash-consulting.com oder per Fax: 089.41 87 03 67)

(Optional)

Ich möchte am „CLASH Dinner – die Kunst des chinesischen Geschäftsessens erleben“ zum Preis von 55,00 Euro zzgl. MwSt. pro Person teilnehmen  
(02. Dezember 2010, ab 20:30 Uhr)

Frau /  Herr

---

Titel / Name / Vorname:

---

Firma / Abteilung / Position:

---

Telefon / Mobil / Email:

---

Straße / Hausnr. / Postfach:

---

PLZ / Ort:

---

Rechnungsanschrift (falls abweichend):

---

Datum / Unterschrift

**Mit der Anmeldung akzeptiere ich die „CLASH Geschäftsbedingungen“.**

Die Anfahrtsskizze zum Trainingsort, *Munich Workstyle*, wird Ihnen zusammen mit der Anmeldebestätigung per Email zugesandt.