



Bildquelle: www.pixelio.de

Business Compass China

für eine effiziente Zusammenarbeit mit chinesischen Partnern und Kollegen

So westlich der neue chinesische Way of Business äußerlich erscheint, der Einfluss spezifischer chinesischer Spielregeln auf die deutsch-chinesische Zusammenarbeit bleibt unübersehbar. Die Faszination der anderen, chinesischen Moderne weicht schnell der Erkenntnis, dass ein nachhaltiges Nutzen der Chancen deutsch-chinesischer Kooperationen tiefer gehende Kenntnisse über die chinesische Business-Kultur voraussetzt.

Das Training „Business Compass China“ bietet Gelegenheiten, die Auswirkungen der chinesischen Business-Kultur auf konkrete Business-Situationen mit chinesischen Partnern / Kollegen zu erfahren. Das Training betrachtet systematisch wichtige chinesische Werte und Verhaltensweisen, deren Kenntnis eine gute Voraussetzung für ein schnelles Erkennen regelmäßiger Reibungsflächen in deutsch-chinesischen Kooperationen ist. Darüber hinaus vermittelt es Erfahrungen für eine effektive Gestaltung deutsch-chinesischer Kooperationen im Sinne der „good practice“.

Die Themen des Trainings

Erster Trainingstag

Modul 1

Einführung in Grundwerte der chinesischen Kultur

- „Lian“: Gesicht – das Streben nach Ansehen
- Loyalität
- Die harmonische Gesellschaft: Unbändigkeit und Beziehung
- Wenming: Zivilisierter Umgang im Reich der Mitte

Modul 2

(Erste) Begegnungen mit chinesischen Gesprächspartnern

- Das gelungene Entree
- Eliten erkennen
- Visitenkarte / Business Etikette
- Beziehungen aufbauen

Ein Rollenspiel gibt Gelegenheit, das Erzielen eines guten (ersten) Eindrucks in der Begegnung mit chinesischen Geschäftspartnern zu üben.

Modul 3

Den Hintergrund der chinesischen Partner kennen

- Historische Ereignisse, die das Verhalten chinesischer Partner prägen
- Typische Biografien chinesischer „Technokraten“ und die Konsequenzen für den Umgang mit chinesischen Entscheidungsträgern
- Xi wei yong: Die Rolle ausländischer Partner aus der Sicht chinesischer Geschäftsleute

Die Diskussion thematisiert den Umgang mit „typischen“ und „westlichen“ Chinesen sowie Handlungsspielräume, die deutschen Investoren im geschäftlichen Kontakt mit Partnern aus China offen stehen.

Modul 4

Technologie Transfer und Change Management

- Informationen über die Distanz austauschen: Besonderheiten im e-Mail-Verkehr mit chinesischen Partnern und Kollegen
- Kostenvorteile nutzen und Local-Content-Anforderungen genügen: Die effektive Organisation operativer Zusammenarbeit
- Beachtenswertes beim Qualifizieren chinesischer Lieferanten
- Unbeabsichtigte Technologieverluste eingrenzen
- Das chinesische Verständnis von Projektabwicklung
- Die zentrale Rolle detaillierter Vorgaben in der chinesischen Arbeitswelt

Eine Fallstudie und Beispiele verdeutlichen die chinesischen Kulturmuster in diesen zentralen Bereichen der Zusammenarbeit.

Ende des ersten Trainingstages

Abends besteht die Möglichkeit zu einem informellen Get-Together.

Zweiter Trainingstag

Modul 5

Chinesische Arbeitsethik

- Die ausgeprägte Orientierung am Vorgesetzten in China
- Teamarbeit in deutsch-chinesischen Kooperationen
- Konsequenzen chinesischer Erwartungshaltungen für die Gestaltung gemeinsamer Meetings und Videokonferenzen
- Lob und Kritik in der chinesischen Kultur
- Motivation chinesischer Mitarbeiter

Ein Rollenspiel gibt Gelegenheit, den Umgang mit dem chinesischen Konzept professioneller Zusammenarbeit zu üben.

Modul 6

Sunzi in der chinesischen Business-Kultur: Eigene Anliegen im chinesischen Umfeld geschickt verfolgen

- Erfolg versprechende Argumente
- Wenig Erfolg versprechende Argumente
- Geschickte Rhetorik chinesischer Prägung

Das Rollenspiel mit dem chinesischen Trainer gibt Gelegenheit, chinesisches Argumentieren zu erleben und den Umgang mit chinesischer Rhetorik in einer Verhandlungssituation zu üben.

Modul 7

Tipps und Tricks rund um Dienstreisen nach China und den Empfang wichtiger chinesischer Gäste in Deutschland

- Erfahrungen der Trainer und offene Fragen der Teilnehmer

Modul 8

Die Rahmenbedingungen wirtschaftlicher Aktivitäten in China

- Überblick über den Aufbau und das Selbstverständnis staatlicher Institutionen in China, mit denen Ausländer in China in Kontakt kommen
- Konsequenzen der chinesischen Industriepolitik für ausländische Investoren
- Der chinesische Umgang mit Plagiaten und Lizenzverletzungen

Ein Rollenspiel bietet Gelegenheit, ein Kultur angemessenes Vorgehen zum Erweitern eigener Einflussmöglichkeiten auf chinesische Partner-Organisationen zu üben.

Modul 9

Deutsch-chinesisches Konfliktmanagement

- Wie Chinesen kaufmännische Sicherheit erreichen
- Chinesische Verhaltenserwartungen in angespannten Situationen
- Partnerschaftliches Auftreten in Konflikten

Ein Rollenspiel bietet Gelegenheit, ein Kultur angemessenes Vorgehen zum Wahren eigener Interessen in angespannten Situationen zu üben.

Zusammenfassung der Trainingsinhalte

- Reflexion und Ausblick

Das Trainingsdesign

Dieses Training richtet sich an Mitarbeiter und Führungskräfte mit Arbeitskontakten zu Partnern und Kollegen in China. Es zielt darauf ab, Wissen zu vermitteln, das hilft

1. folgenschwere, der chinesischen Kultur unangemessene Verhaltensweisen weitgehend zu vermeiden.
2. das Handlungsumfeld chinesischer Partner besser zu erfassen
3. Chancen und Risiken in der Zusammenarbeit mit chinesischen Partnern besser zu erkennen und zu nutzen.
4. eigene Anliegen im chinesischen Umfeld effizienter umzusetzen.
5. Engagements in China effizienter zu steuern.

Vom Training profitieren auch Manager, die wirtschaftliche Engagements in China verantworten oder planen. Das Training bietet umfangreiches Wissen und solide Entscheidungshilfen für anstehende Weichenstellungen und zur Verbesserung der Effizienz deutsch-chinesischer Kooperationen.

Das Training ist für Manager aus allen Unternehmensbereichen zu empfehlen. Die Trainer fühlen sich besonders sicher in den Bereichen Controlling, strategisches Management, Produktion und Personalführung.

Das Training wird von einem deutsch-chinesischen Trainerteam geleitet. Das Trainerteam verfügt über jahrelange Führungserfahrung im deutsch-chinesischen Geschäftsumfeld.

Die Trainer präsentieren wichtige kulturelle Werte Chinas, sie erörtern die Auswirkungen dieser kulturellen Werte auf die Zusammenarbeit mit chinesischen Partnern und Kollegen und bieten umfangreiche Übungsmöglichkeiten. Die hohe Informationsdichte des Trainings wird durch einen ausgewogenen Einsatz interaktiver und rezeptiver Lernformen erreicht. Rollenspiele bieten Übung Gelegenheiten und illustrieren chinesisches Verhalten in Business-Situationen. Die Didaktik mit cross-cultural mindsets macht nachvollziehbar, welche Abwägungen chinesische Partner im Geschäftsleben treffen.

Diese Besonderheiten zeichnen das BCCM-Training „Business Compass China“ aus:

- Die klare Praxisorientierung: Das BCCM-Training wird von einem Trainerteam geleitet, das über reiche eigene Erfahrung in der deutsch-chinesischen Zusammenarbeit verfügt.
- Die Führungserfahrung im Trainerteam fließt in das Training zum Vorteil der Teilnehmer ein. Beide Trainer haben Leitungsfunktionen im interkulturellen Umfeld bekleidet.
- Das Trainerteam hat langjährige Erfahrung im Konzipieren von Trainings, im Erstellen bestens geeigneter Trainingsmaterialien und im Durchführen interkultureller Managementtrainings für unterschiedliche Zielgruppen.
- Das Trainingsformat wird von der Deutschen Gesellschaft für Personalführung e.V. als besonders effizient empfohlen.
- Im Trainerteam ergänzen sich beispielhaft deutsch-chinesische Stärken.
- Das Training fokussiert auf die Praxis des China-Geschäfts. Es vermittelt praxisorientiertes Wissen und zielt klar auf eine Effizienzsteigerung in deutsch-chinesischen Kooperationen ab.
- Das Trainerteam kann interkulturelle Managementtrainings sowohl für deutsche Manager auf deutsch als auch für chinesische Manager auf chinesisch leiten.
- BCCM steht den Teilnehmern auch nach dem Seminar für konkrete Fragen mit professionellen Ratschlägen zur Verfügung.

Organisatorisches

Die Trainingstage dauern regelmäßig von 8:30 Uhr bis ca. 18:00 Uhr, am letzten Tag bis 17:00 Uhr. Eine Mittagspause wird von etwa 12:30 bis 13:45 eingelegt. Morgens und nachmittags ist eine jeweils 20-minütige Kaffeepause vorgesehen.

Die Teilnehmer erhalten einen Trainingsordner mit einer Dokumentation der Trainingsthemen sowie weiteren wissenswerten Informationen rund um die Zusammenarbeit mit chinesischen Partnern.

Zur Unterstützung des Trainingserfolges finden die Trainings in ausgewählten angenehmen Tagungshotels statt. BCCM empfiehlt die Übernachtung im Tagungshotel. Die Übernachtungs- und Verpflegungskosten werden vom Tagungshotel gesondert berechnet. Das BCCM-Büro gibt gern nähere Auskunft und arrangiert auf Wunsch die Hotelbuchung.

Zur Anmeldung können Sie das BCCM-Anmeldeformular nutzen, das Sie auf unseren Internetseiten finden. Die Anmeldung wird mit dem Erhalt einer Anmeldebestätigung durch BCCM verbindlich. Mit der Anmeldung werden die AGB von BCCM akzeptiert.

Dieses Training ist auch als inhouse-training interessant. Bitte erkundigen Sie sich beim BCCM-Büro nach Terminen und Konditionen.

Einfach und klar:

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) von BCCM

Die folgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind die Grundlage aller Geschäftsbeziehungen zu BCCM, soweit ausnahmsweise nicht anders geregelt. Mit der Anmeldung zu einem BCCM-Training oder der Auftragserteilung zu firmeninternen Trainings an BCCM gelten diese AGB als vereinbart. Abweichungen bedürfen der Schriftform.

1. Leistungen auf höchstem Qualitätsniveau

BCCM fühlt sich dem Nutzen seiner Kunden verpflichtet und ist daher bestrebt, ausschließlich Trainingsangebote auf höchstem Qualitätsniveau zu veranstalten. Eine verlässliche, umsichtige Organisation der BCCM-Veranstaltungen trägt dazu bei.

2. Zufriedenheitsgarantie

BCCM übernimmt die Verantwortung für die Trainingsleistung mit seiner Zufriedenheitsgarantie: Ist ein Auftraggeber eines firmeninternen Trainings oder ein Teilnehmer des offenen Trainingsprogramms von BCCM nicht mit der BCCM-Trainingsleistung zufrieden, erstattet BCCM bedingungslos die Teilnehmergebühr resp. das Trainerhonorar umgehend.

3. Höhere Gewalt, andere ungeplante Ereignisse und Absagen

Trotz aller Sorgfalt kann auch BCCM Ungeplantes leider nicht gänzlich ausschließen. Daher behält sich BCCM vor, bei plötzlicher Erkrankung eines Trainers, des Trainerteams oder aus weiteren wichtigen Gründen (z.B. höhere Gewalt, mangelnde Anmeldungen), eine Trainingsveranstaltung abzusagen. Die betroffenen Kunden werden in diesen Ausnahmefällen unverzüglich informiert. In jedem Falle wird BCCM versuchen, eine Ersatzveranstaltung anzubieten. Eine Verpflichtung zur Gleichartigkeit besteht dabei jedoch nicht. Die Teilnehmergebühren oder Honorare für die entfallene Veranstaltung werden selbstverständlich ohne weitere Aufforderung umgehend erstattet.

4. Gewährleistung

BCCM nimmt die Verantwortung für die Qualität seiner Trainings sehr ernst und steht mit seiner Zufriedenheitsgarantie dafür ein. Eine darüber hinaus gehende Haftung wird in allen Fällen ausgeschlossen auch für solche Kosten, die mit dem Training in unmittelbarem oder mittelbarem Bezug stehen (z.B. Reisekosten).

5. Im Mittelpunkt der Trainings steht der Teilnehmer

BCCM behält sich vor, die Trainingsinhalte auf die konkreten Bedürfnisse der Teilnehmer anzupassen, so dieses Vorgehen sinnvoll erscheint. Dadurch kann es zu Abweichungen vom Programm kommen. Die inhaltliche Vollständigkeit bleibt jedoch regelmäßig unberührt.

6. Anmeldung

Eine frühzeitige Anmeldung (bis ca. 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn) empfiehlt sich. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs bei BCCM berücksichtigt. Anmeldungen zu BCCM-Trainings werden regelmäßig von BCCM bestätigt. Die Verbindlichkeit einer Anmeldung entsteht mit dem Zugang der Anmeldebestätigung.

7. Teilnehmerbeiträge

Der Teilnehmerbeitrag wird mit dem Zugang der Anmeldebestätigung oder vier Wochen vor Trainingsbeginn fällig. Die Zahlung erfolgt bargeldlos unter Angabe des Trainingstitels, des Trainingsdatums und der Teilnehmernamen. Sollte die Teilnehmergebühr bis zum Trainingsbeginn nicht auf dem Konto von BCCM eingegangen sein, behält sich BCCM vor, im Einzelfall den betreffenden Teilnehmer vom Besuch des Trainings auszuschließen.

8. Rücktritt und Neuterminierung

Rücktrittsgebühren fallen nicht an, solange ein neuer Trainingstermin binnen 3 Monaten gefunden werden kann oder bis 4 Wochen vor dem Trainingstermin. Bei schriftlichen Stornierungen bis 2 Wochen vor Trainingsbeginn werden 30% der vereinbarten Teilnehmerbeiträge / Trainerhonorare berechnet, bis zum Seminarbeginn 80%.

9. Vertragserfüllung

Sollte ein strittiger Vorgang nicht außergerichtlich zu klären sein, ist der Gerichtsstand der Firmensitz von BCCM.