

Thema:	<p>Konfliktmanagement in China Erfolgreiche Verhandlungsführung in China – Konflikte vermeiden und lösen</p> <p>Dieses Seminar vermittelt den Teilnehmern das wesentliche Know-how, um sich im Kontakt mit chinesischen Geschäfts- und Verhandlungspartnern angemessen zu verhalten. Es macht mit den entscheidenden landesspezifischen Normen und Umgangsformen vertraut und schafft die Basis für ein besseres Verständnis. Darüber hinaus werden mögliche Konfliktfelder und ihre Ursachen herausgearbeitet und an praktischen Beispielen gezeigt, wie Konflikte vermieden oder auch erfolgreich gelöst werden können.</p>
Zielgruppe:	Führungskräfte aller Ebenen, die ihre Kompetenz im Bereich interkulturelle Kommunikation für den chinesischen Geschäftskontext erweitern wollen.
Ziel:	Dabei reflektieren die Teilnehmer ihre eigene kulturelle Prägung und ihren Kommunikationsstil anhand praktischer Übungen, um sich gezielt weiter zu entwickeln. Sie lernen Verhaltensweisen kennen, die es ihnen ermöglichen, auch mit chinesischen Partnern konstruktiv, wertschätzend und zielorientiert zu kommunizieren. Sie erweitern ihren Handlungsspielraum im Umgang mit chinesischen Geschäftspartnern, Kollegen, Mitarbeitern, Kunden etc. – insbesondere für schwierige Situationen.
Inhalte:	<p>Die wichtigsten kulturellen Unterschiede</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kulturelle Prägung der Menschen ▪ Sprache, Normen und Werte ▪ Länderspezifische Unternehmenskulturen ▪ Aufgabenverständnis und Herangehensweise ▪ Hierarchie <p>Erfolgreiche Verhandlungsführung in China</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mentalität und Erwartungshaltung von Chinesen ▪ Die Rolle von Hierarchie und Harmonie ▪ Kommunikation und symbolische Interaktion <p>Zu Tisch mit chinesischen Geschäftspartnern Mehrgängemenu in einem authentischen Chinarestaurant</p> <p>Konflikte vermeiden und lösen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mögliche Konfliktfelder und ihre Ursachen ▪ Effiziente Konfliktvermeidungsstrategien ▪ Konfliktlösungsstrategien
Methode:	Ausgewogene Mischung zwischen Theorie und praktischen Übungen. Präsentation, Lehrgespräch, Einzel-, Kleingruppen- und Plenumsarbeit, Rollenspiele, Fallbeispiele und Video-Aufzeichnungen. Konkrete Themen und Probleme aus der eigenen Praxis können bearbeitet werden.
Leitung:	Dr. Barbara Geldermann, Joachim Augstein, China-Transfer, Berlin/Darmstadt; Sylvia Moede, act value management consult, Berlin
Ort:	act value management consult, Berlin

Coaching
Caining
Seminar
Tools
Training
Veranstaltung
Workshop

act value
management consult e.k.

Kurfürstendamm 54/55
10707 Berlin
www.act-value.de

Telefon 030.88 912 912
Telefax 030 88 912 913
contact@act-value.de

Geschäftsführung:
Susanne G. Rausch

HRA 32508
Amtsgericht
Charlottenburg