



ERFOLGREICHES PROJEKTMANAGEMENT & ERFOLGREICHE GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN CHINA

SEMINARE

- › **Erfolgreiches Projektmanagement und Zusammenarbeit mit chinesischen Partnern**
9. - 10. März 2020, Essen
- › **Erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit chinesischen Lieferanten und anderen Verhandlungspartnern**
11. - 12. März 2020, Essen

Dr. Karl Waldkirch

ASC - Asia Success e.K., Neustadt an der Weinstraße

ERFOLGREICHES PROJEKTMANAGEMENT UND ZUSAMMENARBEIT MIT CHINESISCHEN PARTNERN

Interne und externe Geschäftsbeziehungen im chinesischen Raum

TERMIN / ORT

von: 09.03.2020, 09:00 - 16:00 Uhr

bis: 10.03.2020, 09:00 - 16:00 Uhr

Haus der Technik e.V.

Hollestraße 1, 45127 Essen

LEITUNG

Dr. Karl Waldkirch

ASC - Asia Success e.K., Neustadt an der Weinstraße

ZUM THEMA

In internationalen Teams kommt es aufgrund von unterschiedlichen Verhaltens-, Sprach- und Denkweisen der Teammitglieder zu Missverständnissen bis hin zu Projektstillständen. Die Überschreitung von Kosten- bzw. Zeitbudgets oder gar eine Gefährdung des Projektes sind möglich. Dieses 2-tägige Seminar vermittelt Ihnen, worauf Sie bei der interkulturellen Zusammenarbeit, auch in Projekten, achten sollten, um Missverständnisse bis hin zu Blockaden zu vermeiden. Erst das sichere Wissen um die Unterschiede und der erprobte Umgang mit diesen garantieren einen Erfolg.

INHALT

Das zweitägige Seminar hat erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit chinesischen Partnern zum Thema.

Der erste Tag behandelt Projektmanagement in deutsch-chinesischen Teams. Sie erhalten ein grundlegendes Verständnis in der chinesischen Mentalität, um die Projektarbeit mit chinesischen Managern zielorientiert und erfolgreich zu gestalten. Zielorientiertes Führen von Projektteams im chinesischen Kontext unter konsequenter Berücksichtigung von Dos & Dont's wird Ihnen vermittelt. Der souveräne Umgang mit unterschiedlichen Vorgehensweisen und Prozessen in der Projektzusammenarbeit mit chinesischen Teammitgliedern

und dem -leiter werden anhand von Praxisbeispielen und Simulationen trainiert.

Der zweite Tag befasst sich mit der erfolgreichen Zusammenarbeit mit chinesischen Partnern. Ihnen wird ein umfassendes Verständnis in der chinesischen Denk- und Verhaltensweise vermittelt, um das Zusammenarbeiten mit chinesischen Lieferanten, Kunden sowie Mitarbeitern zielorientiert zu gestalten. Durch konsequentes Berücksichtigen von Dos & Dont's (Business-Knigge) gelangen Sie im Umgang und in Konfliktsituationen zum Erfolg. Sie stärken Ihre Verhandlungskompetenz und Ihre Überzeugungskraft.

PROGRAMM

1. Tag, 09:00 - 16:00 Uhr

- › Chinesischer Business-Knigge
- › Deutsch-Chinesische Missverständnis-Kultur
- › Erfolgreiche Zusammenarbeit mit chinesischen Lieferanten
- › Erfolgsfaktoren bei dem gezielten Lieferantenmanagement
- › Erfolgsversprechender Aufbau von Vertriebswegen
- › Gewinnung von chinesischen Kunden
- › Kundenpflege und After Sales
- › Effizientes Personalmanagement von chinesischen Mitarbeitern
- › Gelungenes Binden von chinesischen Managern
- › Gesprächs- und Verhandlungsführung

2. Tag, 09:00 - 16:00 Uhr

- › Unterschiedliches Managerdenken- und Verhalten
- › Das chinesische Vertrags- und Zeitverständnis
- › Das erfolgreiche Führen von Mitarbeitern in deutsch-chinesischen Projekten
- › Effektives Projekt - Management ausländisch - chinesisches Projekt
- › Analysen von Risiken im ausländisch-chinesischen Projektmanagement
- › Rolle und Akzeptanz der Projektleitung
- › Die erfolgreiche Entwicklung deutsch-chinesischer Teams
- › Effektive Gestaltung der Kommunikation unter den Teammitgliedern

ZIELSETZUNG

Nach dem Seminar können Sie den Einfluss von kulturgeprägten Normen und Werten auf Arbeits- und Entscheidungsprozessen in deutsch-chinesischen Teams einordnen, kulturelle Differenzen konstruktiv nutzen, um Missverständnisse im Vorfeld gezielt zu vermeiden. Sie stärken Ihre Gesprächs- und Verhandlungskompetenz, auf die es bei der Zusammenarbeit ankommt, und können diese in den Projektalltag effektiv anwenden.

TEILNEHMERKREIS

Projektverantwortliche, Projektleiter, Projektmitarbeiter, Auftraggeber von Projekten, Fach- und Führungskräfte aus sämtlichen Branchen, die mit Chinesen (Mitarbeitern, Lieferanten, Kunden) zusammenarbeiten und ihre kommunikative Kompetenz dafür stärken möchten.

VERANSTALTUNGSNUMMER / KURZTITEL

Veranst.-Nr.: **E-H090-03-263-0**

Kurztitel: **Erfolgreiches Projektmanagement China**

TEILNAHMEGEBÜHR

HDT-Mitglieder: € 1.100,00 unter Angabe der Mitgliedsnummer

Nichtmitglieder: € 1.390,00

mehrwertsteuerfrei, einschließlich veranstaltungsgebundener Arbeitsunterlagen sowie Mittagessen und Pausengetränken

Hinweis:

Bei gleichzeitiger Buchung des Seminars **Erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit chinesischen Lieferanten und anderen Verhandlungspartnern** gelten folgende Konditionen für beide Seminare:

HDT-Mitglieder: € 2.000,00 unter Angabe der Mitgliedsnummer

Nichtmitglieder: € 2.250,00

mehrwertsteuerfrei, einschließlich veranstaltungsgebundener Arbeitsunterlagen sowie Mittagessen und Pausengetränken

ERFOLGREICHE GESCHÄFTS- BEZIEHUNGEN MIT CHINESISCHEN LIEFERANTEN UND ANDEREN VERHANDLUNGSPARTNERN

**Win-Win Lösungen für den deutsch-chinesischen
Geschäftserfolg**

TERMIN / ORT

von: 11.03.2020, 09:00 - 16:00 Uhr

bis: 12.03.2020, 09:00 - 16:00 Uhr

Haus der Technik e.V.

Hollestraße 1, 45127 Essen

LEITUNG

Dr. Karl Waldkirch

ASC - Asia Success e.K., Neustadt an der Weinstraße

ZUM THEMA

Kulturellbedingte Unterschiede in Verhaltens-, Sprach- und Denkweisen der Geschäftspartner führen regelmäßig zu Fehleinschätzungen. Die Überschreitung von Zeit- bzw. Kostenbudgets oder gar eine Gefährdung des Geschäfts sind möglich. Dieses 2-tägige Seminar zeigt Ihnen sehr anschaulich, worauf Sie bei Beschaffungsprojekten in der interkulturellen Zusammenarbeit zu achten haben. Mit Ihrem Wissen vermeiden Sie gezielt Fehlinterpretation bis hin zu Blockaden, das macht Sie erfolgreich.

INHALT

Das zweitägige Seminar hat zum Thema Win-Win Lösungen für den deutsch-chinesischen Geschäftserfolg.

Der erste Tag behandelt Beschaffung und Lieferantenmanagement in China. Sie erhalten einen praxisbezogenen Überblick über Suche von Einkaufsquellen, Geschäftsanbahnung und Lieferantenauswahl. Außerdem werden Hinweise zur Vermeidung von Fehlern bei Zeit-, Vertrags- und Qualitätsmanagement gegeben. Zielorientiertes Lieferantenmanagement im chinesischen Kontext unter konsequenter Berücksichtigung von Do's & Dont's wird Ihnen vermittelt. Der souveräne Umgang mit unterschiedlichen Vorgehensweisen

und Prozessen bei chinesischen Lieferanten werden anhand von Praxisbeispielen und Simulationen trainiert.

Der zweite Tag befasst sich mit kreativen Lösungen bei festgefahrenen Situationen zwischen europäischen und chinesischen Partnern.

Sie erhalten ein umfassendes Verständnis über das Entstehen von Konflikten und deren gesichtswahrenden Lösungen.

Durch konsequentes Berücksichtigen der chinesischen Denk- und Verhaltensweisen gelangen Sie im Umgang und in Konfliktsituationen zum Erfolg. Sie stärken Ihre Verhandlungskompetenz und Ihre Überzeugungskraft, indem Sie chinesischen Taktiken gezielt einsetzen und Ihrem Gegenüber Gesicht geben.

PROGRAMM

Tag 1, 09:00 - 16:00 Uhr

Beschaffung und Lieferantenmanagement in China

- › Business-Knigge
- › Einkaufsstrategien in China
- › Beschaffungsmarktforschung - Identifizierung potenzieller Lieferanten
- › Aufbau einer erfolgreichen Beschaffung
- › Lieferantenmanagement und -entwicklung
- › Qualitätsanforderungen und Qualitätsmanagement
- › Logistik- und Transportfragen
- › Kommunikation und Verhandlungsführung

Tag 2, 09:00 - 16:00 Uhr

Kreativer Umgang mit festgefahrenen Situationen zwischen europäischen und chinesischen Partnern

- › Wie entstehen „festgefahrene“ Situationen (Konflikte)?
- › Bekannte und häufig angewendete Methoden der Konfliktlösung
- › Welche Rolle spielen dabei die Einstellungen beider Konfliktparteien?
- › Wie sich die unterschiedlichen Einstellungen wirkungsvoll hinterfragen lassen und daraus neue kreative Lösungen entwickeln?
- › Übung anhand von Praxis-Beispielen
- › Reflexion des eigenen Verhaltens in festgefahrenen Situationen sowie der eigenen Möglichkeiten, diese zu beheben
- › Chinesische Verhandlungskunst und westliche Win-Win-Lösungen

ZIELSETZUNG

Das Seminar macht Sie sicher im Umgang mit ostasiatischen Normen und Werten. Sie lassen Ihr Wissen um die kulturellen Differenzen in die Arbeits- und Entscheidungsprozesse in der deutsch-chinesischen Zusammenarbeit einfließen. Sie gewinnen Gesprächs- und Verhandlungskompetenz. Durch Gesichtswahrung lösen Sie anstehende Konflikte für sich und begründen so den beidseitigen Erfolg.

TEILNEHMERKREIS

Fach- und Führungskräfte aus sämtlichen Branchen, die mit chinesischen Lieferanten, Kunden, Gesellschaften und anderen Kooperationspartner zusammenarbeiten und ihre kommunikative Kompetenz und Verhandlungsgeschick dafür stärken möchten.

VERANSTALTUNGSNUMMER / KURZTITEL

Veranst.-Nr.: **E-H090-03-264-0**

Kurztitel: **Erfolgreiche Geschäftsbeziehungen China**

TEILNAHMEGEBÜHR

HDT-Mitglieder: € 1.100,00 unter Angabe der Mitgliedsnummer

Nichtmitglieder: € 1.390,00

mehrwertsteuerfrei, einschließlich veranstaltungsgebundener Arbeitsunterlagen sowie Mittagessen und Pausengetränken

Hinweis:

Bei gleichzeitiger Buchung des Seminars **Erfolgreiches Projektmanagement und Zusammenarbeit mit chinesischen Partnern** gelten folgende Konditionen für beide Seminare:

HDT-Mitglieder: € 2.000,00 unter Angabe der Mitgliedsnummer

Nichtmitglieder: € 2.250,00

mehrwertsteuerfrei, einschließlich veranstaltungsgebundener Arbeitsunterlagen sowie Mittagessen und Pausengetränken

Anmeldung und Veranstaltungsservice

ANMELDUNG ONLINE	Bei Online-Buchung finden Sie vorausgefüllte Formulare, Hotel- und DB-Ticket-Buchungsmöglichkeit sind in den Anmeldevorgang integriert. E-MAIL anmeldung@hdt.de
HOTELBUCHUNG	Kostenloser Hotelbuchungsservice für alle Veranstaltungsorte: www.hdt.de/hotel E-MAIL hotel@hdt.de
DB-TICKET-BUCHUNG	DB-Ticket-Reservierung Sonderpreis 145,- € 2. Kl. bundesweit: www.hdt.de/bahn E-MAIL bahn@hdt.de Nuri Grohnert TEL +49 (0)201 1803-322 FAX -276

Weitere Fragen beantwortet Ihnen gerne

FACHLICHES ODER NEUES THEMA ANBIETEN	Stefan Koop TEL +49 (0)201 1803-388 FAX -263 E-MAIL s.koop@hdt.de
--------------------------------------	---

AGB finden Sie unter www.hdt.de/agb

ZAHLUNGSWEISE	Per Überweisung oder per Kreditkarte (VISA, MASTERCARD, AMEX und Diners Club)
UMBUCHUNG ODER STORNIERUNG	Bei Umbuchung oder Stornierung einer Anmeldung kann das HDT eine Gebühr von 50,- € erheben. Diese Gebühr entfällt für HDT-Mitglieder. Für alle Anmeldungen, die nicht schriftlich bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn zurückgezogen werden, muss die Teilnahmegebühr voll berechnet werden.
UMSATZSTEUER	Teilnahmegebühren des HDT e.V. sind gem. § 4 Nr. 22 UStG umsatzsteuerfrei.

Quellangaben für Bilder

STOCK.ADOBE.COM	© Rawf8
-----------------	---------

Haus der Technik e.V.

Hollestraße 1
45127 Essen

TELEFON +49 (0)201 1803-1
TELEFAX +49 (0)201 1803-269
E-MAIL hdt@hdt.de

Anmeldungen unter:



www.hdt.de/anmeldung