



Interkulturelles Management

Fokus China

- **Bereiten Sie sich optimal auf Auslandsentsendungen vor**
- **Lernen Sie den richtigen Umgang mit Chinesen kennen**
- **Wie Sie Chinas Kultur- und Mentalitätsunterschiede im Management berücksichtigen**
- **Profitieren Sie von den persönlich in China gesammelten Erfahrungen der Trainer**

Termine
2012

Frankfurt/Main

- 18.01. - 19.01.
- 01.06. - 02.06.
- 08.11. - 09.11.

„Roundtable“



chinesisches
Abendessen

Unternehmensprofil:

Effizientes Marketing braucht beste Informationen!

Ohne die richtigen Informationen kann man im Marketing kaum erfolgreich sein. Deshalb hat sich infomarketing auf intelligente Problemlösungen rund um die Information spezialisiert. Die Kernkompetenz von infomarketing ist das systematische Analysieren und Bewerten von Daten sowie die Bereitstellung von entscheidungsrelevanten Informationen. Dabei sind Know-how, Kreativität und Innovation ebenso wichtig wie eine klare Positionierung und der Wille zum Erfolg.

infomarketing



Die Gesellschaft
für Informationsanalyse und Marketingberatung

Q1: Einführung in die chinesische Kultur

Einblicke gewinnen, von der Geschichte Chinas lernen, über die Landeskunde und die Wirtschaft bis hin zu Konfuzius.

Betrachtung der Besonderheiten des enormen Wachstumspotenzials.

Q2: Mentalitätsunterschiede China / Westen

Der chinesische Kreis: Familie, Freunde, Geschäftspartner.

Die Besonderheiten im Kulturvergleich!: „mianzi“ (Gesichtswahrung), „guanxi“ (Netzwerk/ Beziehungen), „lijie“ (Etiquette)

Nachmittag

Q3: Chinesische Business Etiquette

Wie verhalten Sie sich richtig gegenüber Geschäftspartnern?

Was ist beim Roundtable und bei Geschäftskonferenzen jeweils zu beachten?

Die wichtigsten Umgangsformen in China. Das „Wir-Prinzip“,

Moralauffassung, Geschäftsmentalität und vieles mehr.

Q4: Interkulturelle Kommunikation im Unternehmen

So erfüllen Sie die Erwartungshaltung von chinesischen Mitarbeitern.

Umgang mit chinesischem Chef, Kollegen oder Mitarbeiter. Richtiges Verhalten bei Meinungsverschiedenheiten, Konflikten und Missverständnissen.

Weitere infomarketing Seminare zu den Themen Marketing und Management**Effizientes Wissensmanagement**

(Wissensmanagement im Unternehmen: Organisation, Prozesse, Wissensarten, Generierung & Transformation von Wissen, Kommunikation & Wissensnutzung)

Marketing-Crash-Kurs

(Zielauswahl, Strategieableitung, Unternehmens- und Kundenanalyse, Marktanalysen, Kundenbindung und Kundengewinnung, Strategieorientierung im Marketing-Mix)

Kontaktdaten

infomarketing Gesellschaft
für Informationsanalyse und
Marketingberatung mbH
Am Dornbusch 5
60320 Frankfurt am Main
Telefon: +49 (0) 69 46 99 80 00
Telefax: +49 (0) 69 46 99 80 09

Geschäftsführer:
Prof. h.c. (China) Dietmar Pfaff
Mail: dp@infomarketing.de

Online-Informationen und
Anmeldung unter:
www.infomarketing.de

Prof. h.c. (China) Dietmar Pfaff

- Geschäftsführender Inhaber der infomarketing GmbH
- seit 2009 Ehrenprofessur in China für internationales Marketing in Hochschulstädten bei Shanghai und Hongkong
- seit 2004 Hochschullehrer für Medienwirtschaft an der Rheinischen Fachhochschule Köln
- 10 Jahre Lehrbeauftragter für Marketing an der Fachhochschule Gießen-Friedberg
- 15 Jahre Seminarleiter und Trainer
- 15 Jahre IHK-Referent und Prüfer für Marketing und Unternehmensführung
- 25 Jahre Marketing- und Marktforschungspraxis



Q5: Interkulturelles Marketing

Marktforschung, strategisches- und operatives Marketing in China. Möglichkeiten und Grenzen des Aufbaus strategischer Wettbewerbsvorteile, konkurrenzorientierte Preispolitik. Intellectual Property Rights (IPR), Besitzstandswahrung/Intellektuelle Eigentumsrechte.

Q6: Interkulturelles Arbeiten eines westlichen Unternehmens mit chinesischen Mitarbeitern/Joint Venture.

Managen eines interkulturellen Teams. Sie lernen die Strukturierung und Arbeitsorganisation im chinesischen Team kennen. Wir bringen Ihnen die Kontrolle von Arbeitsprozessen, Aufgabenteilung und Teamwork in China näher und zeigen Ihnen, worauf bei der Personalführung zu achten ist.

Nachmittag

Q7: Verhandlungstechniken mit Chinesen.

Fauxpas beim ersten Meeting mit chinesischen Geschäftspartnern. Betreuung von Delegationen aus China. Wir zeigen Ihnen, was zu beachten ist, um ein Geschäft abzuwickeln. Was führt zum Erfolg/Misserfolg.

Q8: Zusammenfassung und Sprach-Crashkurs

Individuelle Beantwortung noch offener Fragen. Fallstudien zum Geschäftsaufbau, Arbeiten und Leben in China. Lernen von chinesischen Alltagsbegriffen.

Tag 1: Praktische Übung „Roundtable“

Learning by doing. Bei einem gemeinsamen Abendessen erleben Sie mit dieser sehr praktischen Übung die chinesische Tischkultur.

Tag 2: Fallstudien zum Arbeiten und Leben in China

Sie erfahren alles, was Sie über China wissen wollen, was aber nirgends geschrieben steht.

Seminarmehrwert



Prof. h.c. (China) Eckhard Michel

- Dozent, Trainer und Berater für interkulturelles Management
- Prof. h. c. des Jiangsu College of Science and Information Technology
- Ehemaliger ehrenamtlicher Sprecher der Außenhandelskammer Shanghai in Wuxi
- 13 Jahre internationale Arbeitserfahrung
- Verheiratet mit einer Chinesin und wohnhaft in China seit 7 Jahren
- Lehraufträge an Hochschulen in China, Deutschland, USA und Estland.



Teilnahmegebühr

Jede Anmeldung wird schriftlich bestätigt. Aufgrund der gewünschten Trainingsintensität ist die Anzahl der Teilnehmer beschränkt. Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt **1178,- EUR** (zzgl. gesetzl. MwSt.). Darin enthalten sind ausführliche Seminarunterlagen, Zertifikat, ein Abendessen sowie Mittagessen und Tagungsgetränke für beide Tage.

Trainingszeiten

1. Tag: 9.30 Uhr – 18.30 Uhr
2. Tag: 9.00 Uhr – 17.00 Uhr



Interkulturelles Management: Termine 2012

- Mi./Do. 18. und 19. Januar 2012
- Fr./Sa. 01. und 02. Juni 2012
- Do./Fr. 08. und 09. November 2012

Name, Vorname

Funktion / Position

Unternehmen

Straße, Hausnummer

Postleitzahl, Ort

Telefon

E-Mail

Datum

Unterschriften der Teilnehmer ggf. des Rechnungsempfängers

Teilnahmegebühr

1178,- EUR zzgl. gesetzl. MwSt. Darin enthalten sind die Tagungsunterlagen, die Konferenzgetränke, zwei Mittagessen **und ein chinesisches „Rondtable“- Abendessen.**

Stornierung

Eine Stornierung bis zu sechs Wochen vor der Veranstaltung ist kostenfrei. Bei schriftlicher Abmeldung bis 14 Tage vor dem Seminar sind 50 Prozent der Gebühr zu zahlen. Danach müssen wir Ihnen leider die Gesamtsumme berechnen. (Es gilt das Datum des Posteingangs). Sie können sich jedoch auch vertreten lassen.

Terminänderungen

Erfolgen nur bei zwingender Notwendigkeit. In diesen Fällen werden die Teilnehmer umgehend informiert. Sollte der neue Termin nicht zusagen, werden bereits gezahlte Gebühren erstattet. Weitergehende Ansprüche können jedoch nicht anerkannt werden.

Tagungsorte und Zimmerbuchung

Für unsere Kursteilnehmer ist im Tagungshotel relexa ein spezielles Einzelzimmerkontingent jeweils vom Vortag der Veranstaltung an à 91,- EUR inklusive Frühstücksbuffet, gesetzl. MwSt. und kostenloser Nutzung des Fitnessclubs bis 3 Wochen vor Veranstaltungsbeginn reserviert. Setzen Sie sich bitte rechtzeitig mit dem Hotel oder mit uns in Verbindung.

Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke von uns unter strikter Einhaltung des Bundesdatenschutzgesetzes gespeichert. Wenn Sie die Speicherung nicht erwünschen, teilen Sie uns dies bitte per E-Mail (dp@infomarketing.de) mit.

Stand: 11.2010