



AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

OFFENES SEMINAR

copyright istockphoto—aldomorillo

„Erfolgreiche Geschäfte und Verhandlungen in JAPAN“



„Erfolgreiche Geschäfte und Verhandlungen in Japan“

Stellen Sie sicher, dass Sie bei Gesprächen und Verhandlungen mit japanischen Geschäftspartnern nicht in die vielfältigen interkulturellen Fallen tappen. Dadurch erreichen Sie, dass wichtige Gespräche und Verhandlungen nicht im Sande verlaufen, sondern zu den angestrebten Geschäftsergebnissen führen.

In diesem interkulturellen Seminar werden Sie sehr praxisnah und realitätsbezogen von einem deutschen Trainer mit mehrjähriger beruflicher Management Erfahrung in Japan und Ostasien trainiert. Vorträge, Diskussionen, Übungen und Erfahrungsaustausch sind neben Rollenspielen und anschaulichen visuellen Fallbeispielen zentrale Elemente in diesem Seminar.

Wir geben Antworten auf typische Probleme im Japangeschäft (aus Sicht vieler Europäer)

- Viele Missverständnisse mit Japanern
- Ewig lange Meetings
- Immer so viel Alkohol trinken
- Frauen - oft unsicher im Japangeschäft
- Keiner ruft zurück
- Projektabwicklung läuft nicht rund
- Qualität war anfangs besser
- Sehr viele Emails — hin und her
- Ständig wechselnde Ansprechpartner
- Chaotische Präsentationen
- Unlogische Argumentationen
- Ewig lange Small Talks
- Mein Partner besucht zu wenig Kunden
- Nicht auf den Punkt kommen
- Zeitdruck kurz vor der Abreise
- Wenig Interesse — trotz meiner guten Produkte
- Partner sagen ihre Meinung nicht
- Keiner will entscheiden
- Unklare Statements
- Kaum offene Diskussionen
- Mimik und Gestik — ganz anders
- Extremer Respekt und Hierarchieverhalten
- Häufiges aneinander vorbeireden
- Mühsame Verhandlungen über hohe Rabatte
- Es wird nicht alles übersetzt
- Umständliche Kontakthanbahnung
- Sprachprobleme — trotz Englisch
- Große Verhandlungsteams irritieren mich
- Reklamationen aus nichtigem Grund
- Kein Qualitätsverständnis
- Schwierige Einigungen über Lieferbedingungen
- Termine werden nicht eingehalten
- Mein Partner hält sich nicht an Absprachen
- Alle nicken — und jetzt noch mal von vorne
- Alles dauert so lange

Rüstzeug und Lösungen für Ihr Unternehmen

Für diese und weitere relevante Themengebiete im Geschäft mit japanischen Partnern geben wir Ihnen das Rüstzeug und erarbeiten mit Ihnen Lösungen.

Wir geben Ihnen wertvolle Tipps für geschäftliche Besprechungen, vorteilhaftes Verhalten und Taktiken bei Verhandlungen mit Japanern.

Damit sind Sie in der Lage, künftig besser mit Ihren japanischen Geschäftspartnern zu kommunizieren und erfolgreicher im Japangeschäft zu agieren

Die deutliche Reduzierung von Reibungsverlusten, Zeitaufwand, finanziellen Einbußen und persönlichen Verstimmungen zwischen den Geschäftspartnern bedeuten einen erheblichen Mehrwert für Ihr Unternehmen.

Seminarablauf

1. Einführung und Vorstellung
2. Japan — Land und Leute
3. Geschichte und Politik Japans
4. Mentalität, Werte und gesellschaftliche Aspekte
5. Kommunikation mit Japanern
6. Geschäftsalltag in Japan
7. Geschäftliche Verhandlungen, Umgang, Taktiken
8. Entertainment mit Japanern
9. Zusammenfassung

Bei der Vermittlung von interkulturellem Wissen und der Sensibilisierung der Teilnehmer stützen wir uns maßgeblich auf die persönlichen Erfahrungen der Trainer im geschäftlichen Umgang mit Japanern.

Das Gelernte ist sofort im Tagesgeschäft umsetzbar.

Für Individuelle Fragen und Erfahrungsaustausch steht ausreichend Zeit zur Verfügung.

**Seminarart**

Offenes Seminar, an dem auch Mitarbeiter anderer Unternehmen teilnehmen können.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte mit Japanverantwortung, die wiederholt oder im Rahmen von Projekten Geschäfte mit japanischen Geschäftspartnern machen oder Verhandlungen führen möchten.

Ziel des Seminars

Vermittlung eines grundsätzlichen Verständnisses für die für Europäer fremdartige japanische Lebens- und Geschäftskultur sowie für Geschäfte und Verhandlungen mit Japanern. Damit Erarbeitung einer bestmöglichen Voraussetzung für eine erfolgreiche Umsetzung der unternehmerischen Ziele sowie Vermeidung von kostspieligen Fehlern im Umgang mit japanischen Geschäftspartnern.

Leistungen

Seminar Durchführung, Seminarunterlagen, Mittagessen, Seminar Getränke, Teilnahme-Zertifikat

Seminarsprache

Präsentationen sowie Diskussionen und Seminarunterlagen sind in deutscher Sprache.

Seminarpreis

EURO 1.390.- pro Person zzgl. MwSt.

Seminar Daten

Termine und Orte: www.accenta-asia.com
Semindauer: 2 Tage (9.00-17.00 Uhr)

Teilnehmerzahl

Max. 8 Personen (um jedem Teilnehmer genügend Zeit für Diskussionen eigener Themen zu geben).

Gerd Schneider

Berater für Asiengeschäfte & Seniortrainer für Interkulturelle Management Trainings

Dipl.-Kfm. Gerd Schneider hat Betriebswirtschaft und Rechtswissenschaft studiert und verfügt über langjährige Vertriebs- und Marketing-Erfahrung in asiatischen Märkten.



Er hat 8 Jahre in Ostasien gelebt und dort in der Industrie als Führungskraft deutscher Tochtergesellschaften erfolgreiche Aufbauarbeit geleistet, Organisationen aufgebaut und restrukturiert und dabei intensive Erfahrungen mit den asiatischen Mitarbeitern und Geschäftspartnern gesammelt.

Insgesamt war er über 12 Jahre in verschiedenen internationalen Führungsfunktionen in der Region Asien - Pazifik erfolgreich tätig.

Auch in Deutschland arbeitete er vor seiner Beratertätigkeit für bekannte internationale Industrieunternehmen in führenden Vertriebs-, Marketing- und Geschäftsführungsfunktionen. Ihm ist sowohl die Sicht internationaler Konzernzentralen als auch die von mittelständischen Unternehmen und Tochtergesellschaften bestens vertraut.

Herr Schneider ist mit Accenta Asia seit 2004 als Seniorberater für Asiengeschäfte und als Management Trainer und Coach auf die Märkte China, Japan und Korea spezialisiert.

Seine ausgeprägten Managementkenntnisse über Geschäftsaufbau und Restrukturierung in Asien, seine Kontakte sowie seine langjährigen Erfahrungen mit den Geschäfts- und Lebenskulturen Asiens sind von besonderem Nutzen für seine Klienten.

Referenzen

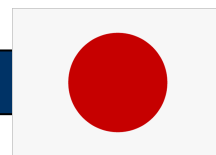
Stihl, Mitsubishi, Panasonic, ThyssenKrupp, AKG, Morita, Rolls Royce, arvato, Stooker, wentronic, Schauenburg MAB, Siemens, Stollwerck, Demos, Takeda, Roche, Olympus, Alisea, Hoffmann Mineral, Pink, PEAG, Arnold, BLG Logistics, Gedia, ...

Top Beurteilungen unserer Kunden

„Das Thema wurde umfassend behandelt, klar vermittelt, sehr praxisorientiert, aufschlussreich und erhellend. Der Referent weiß, wovon er spricht.“

„Viele Praktische Hinweise anhand eigener Erfahrungen, sehr gute Atmosphäre zum Erfahrungsaustausch, man konnte Fragen stellen und sie wurden ausführlich beantwortet.“

Lernen Sie zwei Tage lang von einem erfahrenen Manager und Asienkenner.



TELEFAX 0221-5716 852

ACCENTA ASIA, G. Schneider

Bayenthalgürtel 7

D-50968 Köln

INFO TELEFON 0221-5716 784

☐

Ich interessiere mich für ein individuelles **In-house Training** oder **Coaching** und würde mich über eine kurzfristige Kontaktaufnahme freuen.

☐

Ja, ich melde mich für das nachfolgende Seminar an.

Seminar: **„Erfolgreiche Geschäfte und Verhandlungen in Japan“ (2 Tage)**

Termin & Ort:

Seminarpreis:

EURO 1.390.- pro Person zzgl. Mwst.

TEILNEHMER

Name, Vorname:

Position:

Unternehmen:

Anschrift:

Telefon:

Fax:

E-Mail:

Mit dieser Anmeldung erkenne ich die verbindlichen Teilnahmebedingungen an.

Ort, Datum: _____ Unterschrift: _____

Unsere Liste mit Seminarterminen finden Sie unter www.accenta-asia.de.

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

OFFENE SEMINARE

An offenen Seminaren können auch Teilnehmer anderer Unternehmen teilnehmen.

1. Informationen und Anmeldung

Ihre schriftliche Anmeldung senden Sie freundlicherweise unter Nutzung des Anmeldeformulars an:

Accenta Asia, G. Schneider
Bayenthalgürtel 7
D-50968 Köln
Fax 0221-5716 852

Anmeldungen können nur schriftlich erfolgen.

Sie erhalten eine Anmeldebestätigung zusammen mit einer Rechnung zugesandt. Bitte bezahlen Sie erst nach Erhalt der Rechnung. Die Teilnahme am Seminar kann nur gewährt werden, wenn die Teilnahmegebühr rechtzeitig, bis spätestens fünf Werktage vor Seminarbeginn, und ohne Abzug bei uns eingegangen ist.

Bankverbindung:

Accenta Asia, G. Schneider
Kreissparkasse Köln
Kto. 294 421
BLZ 370 502 99

2. Seminarpreis

Der Seminarpreis ergibt sich aus den aktuellen Broschüren und Veröffentlichungen zum jeweiligen Seminar.

3. Leistungen

Im Seminarpreis enthalten sind die Teilnahme am Seminar, Seminarunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke. Die Mittagessen dienen u. a. dazu, mit ausreichend Zeit individuelle Fragen zum Thema mit Seminarleiter und Teilnehmern zu vertiefen.

Die Seminarunterlagen werden den Seminarteilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

Für unsere Seminare wählen wir gut ausgestattete Seminarräumlichkeiten mit guter Atmosphäre aus. Über den Seminarort werden die Teilnehmer rechtzeitig vor Seminarbeginn informiert.

In einzelnen Fällen kann es erforderlich sein, die Seminarleiter durch andere Seminarleiter zu ersetzen. Die Entscheidung darüber obliegt dem freien Ermessen des Veranstalters.

Die Übernachtungskosten sind nicht im Seminarpreis enthalten.

4. Umbuchungen und Stornierungen

Jedes offene Seminar hat eine Mindestteilnehmerzahl von drei Personen. Wird dieses Minimum bis zwei Wochen vor Seminarbeginn nicht erreicht, kann die betreffende Veranstaltung zu unserem Bedauern abgesagt oder verschoben werden. Wir informieren Sie in diesem Fall bis spätestens zehn Tage vor dem betreffenden Termin per E-Mail, Telefax oder Telefon.

Umbuchungen und Stornierungen durch Teilnehmer haben in jedem Fall schriftlich zu erfolgen. Bis vier Wochen vor Seminarbeginn erheben wir für Umbuchungen oder Stornierungen eine Bearbeitungsgebühr von Euro 90.- pro Teilnehmer. Bei Stornierungen bis zu 14 Tagen vor Seminarbeginn werden 50% des Seminarpreises berechnet. Bei späteren Abmeldungen oder Nicht-Erscheinen wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Gerne buchen wir Teilnehmer gegen eine Bearbeitungsgebühr von Euro 90.- auf ein späteres Seminar um. Teilnehmer erkennen mit Ihrer Unterschrift die Bedingungen für Umbuchungen und Stornierungen an.

Ferner kann eine Veranstaltung von Accenta Asia bei Krankheit oder Verhinderung des Seminarleiters sowie bei Eintreten höherer Gewalt kurzfristig abgesagt werden. Bereits angemeldete Teilnehmer erhalten dann den bereits bezahlten Betrag zurück. Im gegenseitigen Einverständnis mit dem Teilnehmer kann die Festsetzung eines neuen Termins erfolgen. Weitergehende Ansprüche können nicht geltend gemacht werden.

5. Haftung & Haftungsausschluss

Accenta Asia führt alle übertragenen Aufgaben mit größter Sorgfalt und unter Beachtung allgemeiner branchenspezifischer Grundsätze durch. Alle Schulungen, Empfehlungen und Aussagen erfolgen stets nach bestem Wissen und Gewissen. Accenta Asia haftet nicht für den Erfolg der durchgeführten Maßnahmen.

Stand: 1. Juni 2010