

Seminarüberblick

Datum und Uhrzeit

Montag, 28. November 2011
9:00 Uhr bis 17:30 Uhr

Seminarort

Freie Universität Berlin
profund Gebäude
Haderslebener Str. 9
D-12163 Berlin

Teilnahmebeitrag

Normal
EUR 159,00 (inkl. 19% USt) pro Person

Frühbucher (bis 7. November 2011)
EUR 139,00 (inkl. 19% USt) pro Person

Beinhaltet das Seminar, Seminarunterlagen,
Getränke während des Seminars und ein
chinesisches Mittagessen

Anmeldung

Bis spätestens 23. November 2011 online
unter seminar.gcme.de

Seminarsprache

Deutsch und Englisch

Weitere Informationen und Anmeldung unter

seminar.gcme.de

Kontakt

German Center for Market Entry
UG (haftungsbeschränkt)
Büro Berlin-Mitte
Charitéstr. 5
D-10117 Berlin
Tel. +49 30 3060 4259
Email seminar@gcme.de

Auf nach China – aber wie?

Seminar für Start-ups und KMU

28. November 2011
9:00 – 17:30 Uhr

怎么进入中国市场



Enter Germany
German Center for Market Entry

Zielgruppe

Das eintägige Seminar richtet sich speziell an **Start-ups** und **kleine Unternehmen**, die aus Beschaffungs- oder Absatzorientierten Gründen am chinesischen Markt interessiert sind.

In dem Seminar erhalten Sie einen grundlegenden Überblick zu den Rahmenbedingungen eines China-Engagements, werden auf mögliche Hürden und Hemmnisse aufmerksam gemacht und für die notwendigen Formalitäten sensibilisiert.

Das Seminar ist in einem **Mix aus Vortrag, Fallbeispielen, Diskussion und Gruppenübungen bzw. Rollenspielen** aufgebaut. Die Referenten setzen dabei gezielt auf Interaktion und gehen auf die individuellen Fragen und Probleme der Teilnehmer ein.

Am Ende des Seminartages wissen die Teilnehmer u. a., ...

- wie die chinesische Wirtschaft „tickt“
- welche Formalitäten für ein Engagement in China notwendig sind
- welche Standorte für sie Relevanz besitzen
- welche Institutionen, Behörden, Verbände, Online-Plattformen berücksichtigt werden sollten
- welche tatsächlichen Chancen und Risiken in China auf Sie warten
- was die chinesische Geschäftskultur ausmacht
- ob und wie sie sich dem chinesischen Markt nähern sollten

Seminarinhalte

- Internationalisierung im Überblick: Wann macht eine Auslandsorientierung nach China überhaupt Sinn?
- Import/Export, Lizenzierung, Kooperation, Representative Office, Niederlassung: Für wen macht welcher Modus Sinn in China?
- Überblick zur chinesischen Wirtschaft und dem Wirtschaftssystem der VR China: Wie sind die Rahmenbedingungen? Welche wichtigen Standorte gibt es? Welche Branchen werden besonders fokussiert? Welche Möglichkeiten eines Markteintritts in China gibt es? Wie findet man Kooperationspartner?
- Geschäftskultur: Worauf ist zu achten? Wie ist das Verhalten chinesischer Geschäftspartner zu deuten?
- Marketing in China: Was ist zu beachten? Welche Gefahren bestehen?
- Beratung: Welche wichtigen Verbände und Dienstleister gibt es in Deutschland und China?
- Individuelle Fragen und Probleme: Welche Erfahrungen haben die Teilnehmer bereits gemacht? Welchen Herausforderungen stehen die Teilnehmer gegenüber und welche Lösungen bieten sich an?

Referenten

Alexander Tirpitz, M.A.

ist Mitgründer und Geschäftsführer des German Center for Market Entry, einer Ausgründung der Freien Universität Berlin. Er hat Sinologie und Betriebswirtschaft studiert und beschäftigt sich bereits seit über 15 Jahren mit China. Außerdem hat er auch selbst einige Zeit in Shanghai gearbeitet.

Parallel dazu ist er als Dozent für Allgemeine Betriebswirtschaft und (Internationales) Management an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin tätig.

Mia Zhu, M.A.

ist Associate Expert am German Center for Market Entry. Sie hat in China und Deutschland Wirtschaftswissenschaften studiert und wurde in China mit der Aufnahme in den nationalen High Potential Pool geehrt. Außerdem ist sie zertifizierter Senior Business Strategist der WBSA (World Business Strategist Association).

Ihre Spezialgebiete sind interkulturelle Aspekte deutsch-chinesischer Geschäftsbeziehungen und Marketing.