

# Erfolgreich in China agieren

## China besser verstehen - Entwicklung einer individuellen Strategie

|                        |  |
|------------------------|--|
| <b>für</b>             | <b>Geschäftsführung, Fach- und Führungskräfte, die im direkten Kontakt mit chinesischen Partnern stehen und/oder die China-Aktivitäten der jeweiligen Firma planen</b>   |
| <b>Termin(e)</b>       | <b>1. Modul – 26.08.2021   2. Modul – 09.09.2021 3. Modul - 23.09.2021</b><br><b>Live-Online Schulung jeweils von 09:00 Uhr - 12:30 Uhr</b>  |
| <b>Teilnehmerinfo.</b> | <b>Die Online-Schulungen werden mit Webex oder MSTEams durchgeführt. Den Einladungslink erhalten Sie rechtzeitig vor der Veranstaltung. Sie benötigen eine Kamera, ein Mikrofon sowie eine stabile Internetverbindung.</b>                       |
| <b>Dozent</b>          | <b>Jochen Kleef, Achim Richter</b><br>Geschäftsführer und Partner von kleef&CO, einer 2010 in Hong Kong gegründeten unabhängigen, unternehmerisch geprägten Strategieberatung mit Sitz in Hong Kong, seit 2015 auch eine Niederlassung in Berlin |

### Thema

China ist mittlerweile vor den USA der größte Handelspartner der EU und damit für deutsche Unternehmen ein attraktiver Markt mit vielen Chancen und Möglichkeiten.

Unsere Dozenten, seit 2005 praxiserfahrene China- Experten, vermitteln Ihnen in dieser Online-Schulung auf sehr anschauliche Weise, wie China "funktioniert". Anhand konkreter Fallbeispiele erfahren Sie, wie Sie den Markt für sich erfolgreich erschließen, was dabei zu beachten ist, welche Fehlerquellen zu vermeiden sind und vor allem wie Sie den interkulturellen Herausforderungen begegnen. Denn China ist eine personenfokussierte Gesellschaft. Und nur wer den kulturellen Einfluss, die Mentalität und die Gepflogenheiten der chinesischen Partner kennt, versteht und anwenden kann, wird in China nachhaltige Geschäftsbeziehungen aufbauen können.

### Ihr Nutzen

Anmeldung zum Seminar:

#### **Erfolgreich in China agieren**

26.08. – 23.09.2021 Online (41-0136)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung

per Fax 0351 8322-422

per E-Mail [Kontakt@RKWcampus.de](mailto:Kontakt@RKWcampus.de)

Internet [www.RKWcampus.de](http://www.RKWcampus.de)

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Firma/Anschrift .....

Telefon/Fax ..... Beschäftigte ..... Branche .....

E-Mail ..... Datum/Unterschrift .....

- Sie erhalten einen Einblick in die aktuelle Marktsituation in China.
- Sie erfahren, wie Sie ein Geschäft in China anbahnen, starten und wen Sie dazu als Support benötigen.
- Sie werden ein Bewusstsein für die Menschen und Situationen entwickeln, die Ihnen in China begegnen und lernen diese in den Chinakontext einzuordnen.
- Sie erhalten das spezifische China Know-how - anhand von Fallbeispielen - sehr praxisnah und anschaulich vermittelt. Es wird gezeigt, dass dem Erfolg in China oftmals Hindernisse im Wege stehen, derer man sich gar nicht bewusst ist.
- Sie erfahren, welche Bedeutung und Merkmale eine zielführende, auf gegenseitigem Respekt basierende Kommunikation in China hat und erkennen, dass der Fokus auf einer umfänglichen Kontrolle der gesamten Gesprächskette liegt.
- Sie haben die Möglichkeit, konkrete Fragen, Problemstellungen bzw. Herausforderungen zum Thema einzubringen, die gemeinsam erörtert, analysiert und aufgelöst werden.
- Sie können mit diesem Wissen die nächsten Schritte planen, wie z.B. konkrete Beratungen, Sondierung von Geschäftspartnern, erste Verhandlungen etc.

**>>>>Nutzen Sie das Angebot unserer Dozenten: Skizzieren Sie Ihre Erwartungshaltung, konkrete Fragen, Problemstellungen und Herausforderungen zum China-Thema und bringen Sie diese zur Veranstaltung mit bzw. senden diese gern auch schon vorab per Mail an uns: [kontakt@rkwcampus.de](mailto:kontakt@rkwcampus.de) <<<<**

## Methodik

Impulsvortrag, Diskussion Fallbeispiele aus der China-Praxis, Q&A - Zeit für Ihre Fragen und Probleme

## Inhalte

### 1.Modul: Markteintritt vorbereiten

- China als Land verstehen
- Kontaktsuche und -anbahnung
- Kontakte knüpfen und eine belastbare Beziehung aufbauen
- Q&A - Zeit für Ihre Fragen, Problemstellungen

### 2.Modul: Interkulturelle Kompetenz

- Interkulturelle Herausforderungen und wie man diese meistert
- Einen ersten Eindruck kann man kein zweites Mal erzeugen
- Wie kommuniziert man richtig und wie interpretiert man sein Gegenüber
- Q&A - Zeit für Ihre Fragen, Problemstellungen

### 3. Modul: Erfolgreich verhandeln in China

- Verhandlungsführung
- Verträge in China vs. Die auf gegenseitigem Respekt basierende Beziehung
- Q&A - Zeit für Ihre Fragen, Problemstellungen

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Kerstin Wolffgramm 0351 8322-337  
Maria Tamme 0351 8322-339  
Cornelia Stangner 0351 8322-373

**Die Veranstaltungsreihe "Erfolgreich in China agieren" umfasst derzeit 3 Module. Weitere Module können bei Interesse und Nachfrage geplant werden, z.B:**  
\* Personalführung  
\* Controlling & Monitoring

## Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen: **570.00 EUR zzgl. 19% MwSt.**

## Anmeldungen

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdaten für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

## Rabattmöglichkeiten:

Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.