



AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

OFFENES WEBINAR

„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit JAPAN“ (2-tägiges Webinar)



„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit Japan“

Stellen Sie sicher, dass Sie im Tagesgeschäft sowie bei der Zusammenarbeit und geschäftlichen Gespräche mit japanischen Geschäftspartnern nicht in die vielfältigen interkulturellen Fallen tappen. Sie vermeiden erhebliche Folgekosten und erreichen, dass Geschäfte und Besprechungen nicht im Sande verlaufen, sondern zu dauerhaft erfolgreichen geschäftlichen Beziehungen führen.

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

Wir geben Antworten auf typische Probleme im Japangeschäft

- Viele Missverständnisse mit Japanern
- Keiner will entscheiden
- Kaum offene Diskussionen
- Mimik und Gestik - ganz anders
- Frauen oft unsicher im Japangeschäft
- Extremer Respekt und Hierarchieverhalten
- Sehr lange Meetings
- Bedeutet ein „Ja“ auch Zustimmung
- Sehr viele E-Mails - hin und her
- Lange Small Talks
- Was bedeutet ein Lächeln“
- Muss ich abends Alkohol trinken?
- Es wird nicht alles übersetzt
- Große Besprechungsteams irritieren mich
- Termine werden nicht eingehalten
- Mein Partner hält sich nicht an Absprachen
- etc.

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 die Zusammenarbeit, geschäftliche Besprechungen und vorteilhaftes Verhalten im Umgang mit Japanern.

Ziele des Webinars

Nach dem Webinar werden Sie in der Lage sein

- grundsätzliche kulturelle Unterschiede zwischen beiden Geschäftskulturen zu erkennen
- das japanische Wertesystem und die Hintergründe für das geschäftliche Verhalten von Japanern zu verstehen

- die Bedeutung des Aufbaus persönlicher Beziehungen für den Geschäftserfolg schätzen zu lernen und Wege zu finden, diese Beziehungen selbst aufzubauen
- die japanische indirekte Kommunikation in ihrer Komplexität zu begreifen, zwischen den Zeilen zu lesen und selbst Ziel führend zu kommunizieren
- die Bedeutung der Zufügung von Gesichtverlust zu verstehen und diesen im Tagesgeschäft unbedingt zu vermeiden
- sich im patriarchischen japanischen Hierarchiesystem im Geschäftsalltag zu bewegen und dieses zielgerecht zu nutzen

Damit werden die Teilnehmer in der Lage sein, künftig eine deutliche Reduzierung von Missverständnissen, Reibungsverlusten, Zeitaufwand, finanziellen Einbußen und persönlichen Verstimmungen zwischen den Geschäftspartnern herbeizuführen und damit einen erheblichen Mehrwert für Ihr Unternehmen zu erzielen.

Webinarablauf

1. Einführung und Vorstellung
2. Japan - Kurzüberblick Land und Leute
3. Mentalität, Werte und gesellschaftliche Aspekte
4. Besonderheiten der Kommunikation
5. Geschäftsalltag mit Japanern
6. Geschäftliches Entertainment mit Japanern
7. Zusammenfassung

Mehr Details senden wir Ihnen gerne auf Anfrage.

Änderungen vorbehalten
Stand: 28. Januar 2021

Für individuelle Fragen und Erfahrungsaustausch steht ausreichend Zeit zur Verfügung.



Webinarart

Offenes Webinar für Mitarbeiter verschiedener Unternehmen.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte mit Japanverantwortung, die im Rahmen von Projekten mit japanischen Geschäftspartnern zusammenarbeiten und Besprechungen führen möchten.

Leistungen

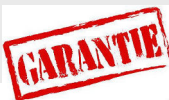
Webinardurchführung, Webinarunterlagen, Teilnahmezertifikat

Webinarpreis

EURO 1.390.- pro Person zzgl. MwSt.

Webinardaten

Termine: www.accenta-asia.de
 Webinardauer: 2 Tage (9.00—17.00 Uhr)
 Ort: online



Wir garantieren, dass das Webinar unabhängig von der Teilnehmerzahl stattfindet.

Teilnehmerzahl

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

Accenta Asia - weltweite Trainings

Accenta Asia ist seit 2004 darauf spezialisiert, in interkulturellen Trainings, Webinaren und Coachings Fach- und Führungskräfte für den geschäftlichen Umgang in weltweit allen Zielregionen vorzubereiten. Auch bei der Lösung von Konfliktsituationen mit Geschäftspartnern fremder Kulturkreise können wir Unternehmen kompetent unterstützen.

Das Gelernte ist sofort im Tagesgeschäft umsetzbar.

Referenzen

ABB, AKG, Aliseca, Arnold, Arnold, arvato, Berlin Tourismus, BLG Logistics, Boehringer Ingelheim, Bosch/Siemens/Hausgeräte, Bundeswehr, Continental, Danfoss, DB Schenker, Demos, DHL, Eppstein, Fachhochschule Köln, Gedia, Hitachi, Hoffmann Mineral, IAV, IHK, Init, IVU, ixetic, PEAG, Pink, Prüftechnik, Metro, Real, Mitsubishi, Morita, Nestle, Novaled, Olympus, Opertis, Panasonic, Riedel, Roche, Rolls Royce, Sparkasse Jena, Siemens, Stihl, Stollwerck, Takeda, Tetra, ThyssenKrupp, Volvo, wentronic, u.v.m.

Gerd Schneider

Berater und interkultureller Trainer

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

Er hat neben langjährigen Aufenthalten in Nordamerika und Südafrika 8 Jahre in Ostasien und Japan gelebt und dort in der Industrie als Führungskraft deutscher Tochtergesellschaften erfolgreiche Aufbauarbeit geleistet, Organisationen aufgebaut und restrukturiert und dabei intensive Erfahrungen mit japanischen Mitarbeitern und Geschäftspartnern gesammelt.

In der Region Asien – Pazifik war er insgesamt über 12 Jahre in verschiedenen internationalen Führungsfunktionen erfolgreich tätig.

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

Herr Schneider ist seit 2004 als Trainer auf die Märkte China, Japan und Korea spezialisiert. Seine ausgeprägten Managementkenntnisse über Geschäftsaufbau und Restrukturierung in Asien, seine Kontakte sowie seine langjährigen Erfahrungen in internationalen Geschäfts- und Lebenskulturen sind von besonderem Nutzen für seine Klienten.

Herr Schneider ist Autor des aktuellen Japan Ratgebers „**GESCHÄFTSKULTUR JAPAN kompakt**“ aus dem Conbook Verlag (2. Aufl. 2015).

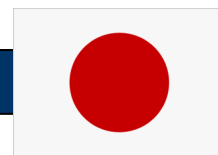


Top Beurteilungen unserer Kunden

„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 einen Tag von erfahrenen Trainern aus der Praxis!



TELEFAX 0221-5716 852
ACCENTA ASIA, G. Schneider
Mohrenstr. 11 - 17
D-50670 Köln

INFO-TELEFON: +49 (0) 221-5716 784
EMAIL: kontakt@accenta-asia.de

- 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 **offene Webinar** an.

Webinar: **„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit Japan“
(2 Tage / online)**

Termin :

Webinarpreis: 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 für offene Webinare an.
(www.accenta-asia.de/wp-content/uploads/Anmeldeformular-Webinar-Offene.pdf)

Ort, Datum: _____ Unterschrift: _____

Unsere Liste mit Seminar-/Webinarterminen
finden Sie unter www.accenta-asia.de.