

Erfolgreich Verhandeln mit chinesischen Geschäftspartnern am 9. November 2012, 09:30 Uhr bis 17:00 Uhr in der IHK Köln

09:30 Uhr Einführung: Verhandlungen in China

Kulturunterschiede in der deutsch-chinesischen Zusammenarbeit

Kommunikationsverhalten und die Auswirkung auf Verhandlungen

Informationen richtig vermitteln und verstehen

Unterschiede im Kommunikationsverhalten

Sachorientierung vs. Personenorientierung

Deduktive Logik vs. induktive Logik

Guanxi-Aufbau mit chinesischen Geschäftspartnern

Beziehungen mit Chinesen und das „Guanxi-Konzept“

Effektive Unternehmensdarstellung in China

Businessetikette und Geschäftsgepflogenheiten

Einsatz von Dolmetschern

Betreuung chinesischer Gäste in Deutschland

Verhandeln mit Chinesen

Strategien zum Positionsaufbau

Umgang mit Einwänden und Widerständen

Gesichtswahrung - Gesicht geben

Verhalten in schwierigen Situationen

Faktor Zeit: Umgang mit Planung

Ansätze zur Konfliktlösung

Fragen und Diskussion

17:00 Uhr Ende der Veranstaltung

Referent: Ming Zhong, Chinakompass

Industrie- und Handelskammer zu Köln
Frau Anja Pönitz
50606 Köln

Fax 0221 1640-559

Anmeldung

"Erfolgreich Verhandeln mit chinesischen Geschäftspartnern"
am 9. November 2012, 09:30 Uhr bis 17:00 Uhr
in der IHK Köln, Unter Sachsenhausen 10 - 26, 50667 Köln

Firma:

Anschrift:
.....

Branche:

Tel./Fax:
(für Rückfragen)

E-Mail:
(für Anmeldebestätigung)

Teilnehmer:
(Name, Vorname)

Datum/Unterschrift:.....

Das Teilnahmeentgelt in Höhe von 190,00 Euro pro Person überweisen Sie bitte nach Erhalt der Rechnung. Anmeldeschluss ist der 2. November 2012. **Eine Anmeldebestätigung erhalten Sie per E-Mail.**

Wird Ihre Anmeldung bis zum 2. November 2012 nicht zurückgezogen oder erscheint ein angemeldeter Teilnehmer nicht zur Veranstaltung, sind wir leider gezwungen, das volle Entgelt zu erheben.

Ihre Ansprechpartnerin

Gudrun Grosse

Tel. 0221 1640-561

Fax 0221 1640-559

E-Mail: gudrun.grosse@koeln.ihk.de