

Interkulturelles ASEAN Training

Durch ihr enormes Wachstumspotenzial sind die Märkte Asiens und in den letzten Jahren besonders die ASEAN-Märkte, für viele Unternehmen zu potenziellen Zielländern geworden. Neben Osteuropa ist Asien kurz-, mittel- und langfristig der Wachstumsmarkt der Weltwirtschaft. Mit der AEC, der ASEAN Economic Community wächst der attraktive ASEANmarkt mit seinen 630 Mill. Menschen in 2015 weiter zusammen. Seit Januar 2010 besteht die Zollunion ASEAN + 1 (mit China), sowie ASEAN + 3 (China, Japan, Korea) bereits, gerät nun aber von mittelständischen Unternehmen mehr und mehr ins Blickfeld. Um erfolgreich in diesen Ländern agieren zu können sind nicht nur Führungs- oder Verkaufsqualitäten gefragt, sondern vor allem interkulturelle Kompetenz und der angemessene Umgang mit den verschiedenen Kulturen. Gerade in Führungspositionen sind Kenntnisse über die interkulturellen Denk- und Verhaltensweisen unerlässlich.

Heute wird eine Vielzahl an Seminaren zum interkulturellen Training angeboten. Viele dieser Seminare konzentrieren sich ausschließlich auf allgemeine Verhaltensregeln, Werte und Kulturstandards. Was wir Ihnen mit diesem Praxisworkshop bieten wollen, ist der notwendige Praxisbezug geprägt durch die Erfahrung des Trainers in der Vermittlung von Vertriebspartnern, im Messegeschäft und dem Aufbau von Joint-Venture Unternehmungen.

Seminarziel:

Sie erfahren, welche interkulturellen Faktoren für Ihre Asiengeschäfte wichtig sind und wie man diese korrekt berücksichtigt, wie man sich in asiatischen Kulturkreisen verhält und welche Besonderheiten im Umgang mit asiatischen Geschäftspartnern und Mitarbeitern zu beachten sind.

Inhalt:

1. Praxis: Marktinformation und Markterschließung
 - Effiziente Nutzung der Partner in Deutschland und im Zielland
 - Fördermöglichkeiten
 - Möglichkeiten der MarkterschließungInterkulturell: Die besondere Rolle der Mutterinstitution
 - Auslandsversetzung und Wiedereingliederungsproblematik
 - Koordination der ASEAN-Aktivitäten
 - Kommunikation

2. Praxis: Vertriebspartnersuche in ASEAN

- Systematische Vorgehensweise
 - Auswahl und Prüfung von Unternehmen
 - Begleitung und Marketingunterstützung
- Interkulturell: Beziehungsgebundenheit der Geschäfte
- Vertrauensaufbau zum Gegenüber Zeitfaktor
 - Verhalten in Präsentationen

3. Praxis: Messebesuch in ASEAN

- Vor- und Nachbereitung als maßgeblicher Erfolgsfaktor
 - Darstellung von Unternehmen und Produkten
- Interkulturell: Führungsstil und Mitarbeiterführung
- Personalmanagement
 - Arbeitsbedingungen und Arbeitsverhalten
 - Konfliktmanagement

4. Praxis: Management vor Ort und Ausbau der bestehenden

- Geschäftsbeziehungen in ASEAN
 - Networking
 - Image, Branding, PR
 - „become local, stay corporate“
- Interkulturell: Verhandlungsführung und Motivation
- Verhandlungsstil
 - Kritik üben
 - Konflikte lösen

Damit Sie immer einen Schritt voraus sind:

IHK-Exportakademie



Ansprechpartner:
Carolin Hildinger

Telefon: 0711/2005-1443
Telefax: 0711/2005-601443
E-Mail:
carolin.hildinger@ihk-exportakademie.de

IHK-Exportakademie GmbH
Jägerstraße 30
70174 Stuttgart

Telefon: 0711/2005-1364
Telefax: 0711 2005-601189
E-Mail: info@ihk-exportakademie.de
Internet: www.ihk-exportakademie.de

Zielgruppe:

Geschäftsleute und Unternehmer, die einen Markteintritt in asiatischen Raum planen, nach Asien versetzt werden, mit asiatischen Geschäftspartnern verhandeln. Ergänzender Veranstaltungshinweis: Erfolgreicher Markteinstieg und Marktbearbeitung in Malaysia und ASEAN
Mittwoch, 11. Februar 2015 13:00 bis 17:00 Uhr Gemeinsam mit der IHK Region Stuttgart laden wir Sie auch herzlich zu Inhouse Beratungen ein, welche ebenfalls von Herrn Brandt durchgeführt werden. Kontakt: Sonja Bachofer, Tel. 0711 2005-1236, E-Mail: sonja.bachofer@stuttgart.ihk.de

Termin:	12.02.2015
Zeit:	13:00 - 17:00 Uhr
Ort:	IHK Region Stuttgart Jägerstraße 30 70174 Stuttgart
Referent:	Thomas Brandt, Geschäftsführer der Deutsch-Malaysischen Industrie- und Handelskammer in Kuala Lumpur
Kosten:	190,00 Euro zzgl. MwSt.
Anmeldeschluss:	30.01.2015

Damit Sie immer einen Schritt voraus sind:

IHK-Exportakademie



Ansprechpartner:
Carolin Hildinger

Telefon: 0711/2005-1443
Telefax: 0711/2005-601443
E-Mail:
carolin.hildinger@ihk-exportakademie.de

IHK-Exportakademie GmbH
Jägerstraße 30
70174 Stuttgart

Telefon: 0711/2005-1364
Telefax: 0711 2005-601189
E-Mail: info@ihk-exportakademie.de
Internet: www.ihk-exportakademie.de