



Bildquelle: www.pixelio.de

Business Compass Korea

für eine effiziente Zusammenarbeit
mit koreanischen Partnern und
Kollegen

Korea – das Land der Morgenstille – hat sich in einer rasanten Industrialisierung eine solide industrielle Basis erarbeitet und nimmt heute im Schiffbau und der Chip-Industrie marktbeherrschende Positionen ein. Koreanische und deutsche Stärken könnten sich strukturell hervorragend gegenseitig ergänzen. Eingezwängt zwischen den übermächtigen Nachbarn China und Japan, hat Korea seine überragende kulturelle Eigenständigkeit auch durch die Krisenzeiten der jüngsten Zeit hindurch bewahrt. Wie tief die eigenständige Kultur koreanisches Verhalten prägt, erleben deutsche Manager des Korea-Geschäfts tagtäglich.

Korea gibt sich modern. Deutsche Manager sind jedoch immer wieder über deutlich andere Vorgehensweisen verwundert. Zentrale koreanische Werte und Grundmuster koreanischen Denkens zu kennen, erschließt koreanisches Verhalten und macht es vorhersehbar. Die Kenntnis wichtiger koreanischer Werte eröffnet deutschen Managern des Korea-Geschäfts zusätzliche Handlungsspielräume und kann ungewolltes Anecken verhindern. Somit bietet die interkulturelle Managementkompetenz Chancen, die Zusammenarbeit mit koreanischen Partnern effizienter und zufrieden stellender zu gestalten.

Auffällig andersartig sind beispielsweise die koreanische Herzlichkeit (Kibun), die hohen Ambitionen, die koreanische Art der Diskussion, die kontextorientierte Kommunikation, die Organisation von Zusammenarbeit, der Umgang mit Lob und Kritik, der Umgang mit Machtgefälle, das koreanische Projektmanagement, sowie eine hohe Risikobereitschaft, um nur einige Beispiele zu nennen.

Das Training „Business Compass Korea“ bietet eine wertvolle Gelegenheit, die Auswirkungen der koreanischen Verhaltenserwartungen auf konkrete berufliche Begegnungen mit Koreanern zu erfahren. Das Training betrachtet systematisch wichtige koreanische Werte und Verhaltensweisen, deren Kenntnis eine gute Voraussetzung für eine effiziente Zusammenarbeit ist. Es vermittelt Wissen für eine bewährte Gestaltung von verlässlichen Kooperationen mit koreanischen Kollegen und Partnern im Sinne des „best practice“.

Die Themen des Trainings

Erster Trainingstag

Modul 1

Einführung in die Grundwerte der koreanischen Kultur

- Der hohe Stellenwert der Familie
- Loyalität
- Aufstiegswille und Durchhaltevermögen
- Begeisterungsfähigkeit

Modul 2

Annyong haseyo: (Erste) Begegnungen mit Koreanischen Geschäftspartnern und Kollegen

- Die Grammatik des gelungenen Entrees
- Visitenkarte / Etikette
- Als Business Woman in Korea
- Wie man kommuniziert, um Beziehungen zu koreanischen Gesprächspartnern aufzubauen

Ein Rollenspiel gibt Gelegenheit, geschicktes Vorgehen im Sinne des guten (ersten) Eindrucks zu üben.

Modul 3

Die Konfuzianische Prüfungskultur und ihre Auswirkungen auf das Geschäftsleben in Korea

- Koreanische Lerngewohnheiten
- Die Personenbezogenheit der Kommunikation
- Was Koreaner unter einer gelungenen Präsentation im beruflichen Umfeld verstehen.
- Besonderheiten im e-Mail-Verkehr

Eine Fallstudie und Beispiele verdeutlichen die koreanischen Kulturmuster in diesen zentralen Bereichen der Zusammenarbeit.

Modul 4

Koreanische Arbeitsethik in der Unternehmenspraxis

- Koreanische Vorgabenorientierung
- Die zentrale Rolle des permanenten Informationsabgleichs für effizientes Delegieren
- Koreanische Kreativität und koreanisches Professionalitätsverständnis
- Technologie Transfer und Change Management

Ein Rollenspiel gibt Gelegenheit, den Umgang mit der spezifisch koreanischen Professionalität am Arbeitsplatz zu üben.

Ende des ersten Trainingstages

Am Abend besteht die Möglichkeit zu einem informellen Get-Together.

Zweiter Trainingstag

Modul 5

Koreanische Entscheidungsfindung

- Koreanisches Diskussionsverhalten privat und am Arbeitsplatz
- Konsequenzen für die Gestaltung gemeinsamer Meetings und Videokonferenzen
- Auswirkungen auf die Organisation der Zusammenarbeit im koreanischen Umfeld

Ein Rollenspiel mit dem koreanischen Trainer bietet Gelegenheit, geschicktes Vorgehen bei der gemeinsamen Entscheidungsvorbereitung im deutsch-koreanischen Team zu üben.

Modul 6

Koreanische Stärken aktiv nutzen

- Faktoren der Leistungsbereitschaft in Korea
- Erwartungen an Führungskräfte in Korea
- Das Selbstverständnis koreanischer Führungskräfte
- Motivationsanreize im koreanischen Umfeld
- Lob und Kritik in der koreanischen Gesellschaft und am koreanischen Arbeitsplatz

Ein Rollenspiel zur Mitarbeiterführung bietet Gelegenheit, die Wirkung vertrauter Führungsinstrumente auf koreanische Mitarbeiter zu erleben und das Motivieren koreanischer Mitarbeiter zu üben.

Modul 7

Koreanische Firmen als Kunden

- Funktionsweise des koreanischen Wirtschaftens
- „Number one“ und Rentabilität als gleichberechtigte Ziele koreanischen Wirtschaftens
- Koreanische Unternehmensorganisationen und die Konsequenzen auf die Zusammenarbeit mit europäischen Partnern
- Die koreanische Sicht partnerschaftlicher Zusammenarbeit.

Ein Rollenspiel bietet Gelegenheit, ein Kultur angemessenes Vorgehen zum Erweitern eigener Einflussmöglichkeiten auf koreanische Partner-Organisationen zu üben.

Modul 8

Die spezifisch koreanische Art der Kommunikation

- Das koreanische Hierarchieverständnis und die Auswirkungen auf die Kommunikation
- Geschickte und ungeschickte Kommunikation mit koreanischen Kunden

- Kommunikation mit hierarchisch höher stehenden Koreanern

Ein Rollenspiel bietet Gelegenheit, koreanische indirekte Kommunikation zu erleben und ein geschicktes Kommunizieren mit übergeordneten koreanischen Partnern zu üben.

Modul 9

Deutsch-koreanische Krisengespräche

- Machtgebärden und der erwartete Umgang damit
- Konsequenzen für Lieferanten und Kunden aus den koreanischen Verhaltenserwartungen in angespannten Situationen
- Partnerschaftliches Auftreten in kritischen Situationen

Ein Rollenspiel bietet Gelegenheit, ein Kultur angemessenes Vorgehen zum Wahren eigener Interessen in angespannten Situationen zu üben.

Modul 10

Tipps für die Organisation des Rahmens der Begegnungen mit koreanischen Partnern

- Koreanische Erwartungen als Gäste in Deutschland
- Die Rolle des Gastgebers in Korea
- Fragen zur Dienstreisengestaltung nach Korea

Zusammenfassung der Trainingsinhalte

- Reflexion und Ausblick

Das Trainingsdesign

Dieses Training richtet sich an Manager mit Arbeitskontakten zu Partnern und Kollegen in Korea. Es zielt darauf ab, Wissen zu vermitteln, das hilft

1. folgenschwere, der koreanischen Kultur unangemessene Weichenstellungen und Verhaltensweisen weitgehend zu vermeiden.
2. das Handlungsumfeld koreanischer Partner besser zu erfassen
3. Chancen und Risiken in der Zusammenarbeit mit koreanischen Partnern besser zu erkennen und zu nutzen.
4. eigene Anliegen im koreanischen Umfeld effizienter umzusetzen.
5. Engagements in Korea effizienter zu steuern.

Vom Training profitieren auch Top-Manager, die wirtschaftliche Engagements in Korea verantworten oder planen. Das Training bietet umfangreiches Wissen und solide Entscheidungshilfen für anstehende Weichenstellungen und zur Verbesserung der Effizienz deutsch-koreanischer Kooperationen.

Das Training ist für Manager aus allen Unternehmensbereichen zu empfehlen. Die Trainer fühlen sich besonders sicher in den Bereichen: Controlling, strategisches Management, Produktion und Personalführung.

Das Training wird von einem deutsch-koreanischen Trainerteam geleitet. Das Trainerteam verfügt über jahrelange Führungserfahrung im deutsch-koreanischen Geschäftsumfeld.

Die Trainer präsentieren wichtige kulturelle Werte Koreas, sie erörtern die Auswirkungen dieser kulturellen Werte auf die Zusammenarbeit mit koreanischen Partnern und Kollegen und bieten umfangreiche Übungsmöglichkeiten. Die hohe Informationsdichte des Trainings wird durch einen ausgewogenen Einsatz interaktiver, reflexiver und rezeptiver Lernformen erreicht. Rollenspiele bieten sehr gute Übungsgelegenheiten und illustrieren auf hervorragende Weise koreanisches Verhalten.

Diese Besonderheiten zeichnen das BCCM-Training „Business Compass Korea“ aus:

- Die klare Praxisorientierung: Das BCCM-Training wird von einem Trainerteam geleitet, das über reiche eigene Erfahrung in der deutsch-koreanische Zusammenarbeit verfügt.
- Die Führungserfahrung im Trainerteam fließt in das Training zum Vorteil der Teilnehmer ein. Beide Trainer haben Leitungsfunktionen im interkulturellen Umfeld bekleidet.
- Das Trainerteam hat langjährige Erfahrung im Konzipieren von Trainings, im Erstellen bestens geeigneter Trainingsmaterialien und im Durchführen interkultureller Managementtrainings für unterschiedliche Zielgruppen.
- Im Trainerteam ergänzen sich beispielhaft deutsch-koreanische Stärken.
- Das Training fokussiert auf die Praxis des Korea-Geschäfts. Es vermittelt praxisorientiertes Wissen und zielt klar auf eine Effizienzsteigerung in deutsch-koreanischen Kooperationen ab.
- BCCM steht den Teilnehmern auch nach dem Training für konkrete Fragen mit professionellen Ratschlägen zur Verfügung.

Organisatorisches

Die Trainingstage dauern regelmäßig von 8:30 Uhr bis ca. 18:00 Uhr, am letzten Trainingstag bis 17:00 Uhr. Eine Mittagspause wird von etwa 12:30 bis 13:45 eingelegt. Morgens und nachmittags ist eine jeweils 20-minütige Kaffeepause vorgesehen.

Die Teilnehmer erhalten einen Trainingsordner mit einer Dokumentation der Trainingsthemen sowie weiteren wissenswerten Informationen rund um die Zusammenarbeit mit koreanischen Partnern.

Zur Unterstützung des Trainingserfolges finden die Trainings in ausgewählten angenehmen Tagungshotels statt. BCCM empfiehlt die Übernachtung im Tagungshotel. Die Übernachtungs- und Verpflegungskosten außerhalb der Seminarzeiten werden vom Tagungshotel gesondert berechnet. Das BCCM-Büro gibt gern nähere Auskunft und arrangiert auf Wunsch die Hotelbuchung.

Zur Anmeldung nutzen Sie bitte das BCCM-Anmeldeformular, das Sie in der Terminübersicht im Internet finden. Die Anmeldung wird mit dem Erhalt einer Anmeldebestätigung durch BCCM verbindlich. Mit der Anmeldung werden die AGB von BCCM akzeptiert.

Der Teilnehmerbeitrag beträgt 1400,-- € zzgl. MWSt. Er wird mit der Anmeldung zum Seminar oder vier Wochen vor Trainingsbeginn fällig. Bei schriftlichen Stornierungen bis 4 Wochen vor Trainingsbeginn werden 100% des Teilnehmerbeitrags erstattet, bis 2 Wochen vor Trainingsbeginn 70%, bis zum Seminarbeginn 20%.

Dieses Training ist auch als inhouse-training interessant. Bitte erkundigen Sie sich beim BCCM-Büro nach Terminen und Konditionen.

Einfach und klar:

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) von BCCM

Die folgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind die Grundlage aller Geschäftsbeziehungen zu BCCM, soweit ausnahmsweise nicht anders geregelt. Mit der Anmeldung zu einem BCCM-Training oder der Auftragserteilung zu firmeninternen Trainings an BCCM gelten diese AGB als vereinbart. Abweichungen bedürfen der Schriftform.

1. Leistungen auf höchstem Qualitätsniveau

BCCM fühlt sich dem Nutzen seiner Kunden verpflichtet und ist daher bestrebt, ausschließlich Trainingsangebote auf höchstem Qualitätsniveau zu veranstalten. Eine verlässliche, umsichtige Organisation der BCCM-Veranstaltungen trägt dazu bei.

2. Zufriedenheitsgarantie

BCCM übernimmt die Verantwortung für die Trainingsleistung mit seiner Zufriedenheitsgarantie: Ist ein Auftraggeber eines firmeninternen Trainings oder ein Teilnehmer des offenen Trainingsprogramms von BCCM nicht mit der BCCM-Trainingsleistung zufrieden, erstattet BCCM bedingungslos die Teilnehmerbeiträge resp. das Trainerhonorar umgehend.

3. Höhere Gewalt, andere ungeplante Ereignisse und Absagen

Trotz aller Sorgfalt kann auch BCCM Ungeplantes leider nicht gänzlich ausschließen. Daher behält sich BCCM vor, bei plötzlicher Erkrankung eines Trainers, des Trainerteams oder aus weiteren wichtigen Gründen (z.B. höhere Gewalt, mangelnde Anmeldungen), eine Trainingsveranstaltung abzusagen. Die betroffenen Kunden werden in diesen Ausnahmefällen unverzüglich informiert. In jedem Falle wird BCCM versuchen, eine Ersatzveranstaltung anzubieten. Eine Verpflichtung zur Gleichartigkeit besteht dabei jedoch nicht. Die Teilnehmerbeiträge oder Honorare für die entfallene Veranstaltung werden selbstverständlich ohne weitere Aufforderung umgehend erstattet.

4. Gewährleistung

BCCM nimmt die Verantwortung für die Qualität seiner Trainings sehr ernst und steht mit seiner Zufriedenheitsgarantie dafür ein. Eine darüber hinaus gehende Haftung wird in allen Fällen ausgeschlossen auch für solche Kosten, die mit dem Training in unmittelbarem oder mittelbarem Bezug stehen (z.B. Reisekosten).

5. Im Mittelpunkt der Trainings steht der Teilnehmer

BCCM behält sich vor, die Trainingsinhalte auf die konkreten Bedürfnisse der Teilnehmer anzupassen, so dieses Vorgehen sinnvoll erscheint. Dadurch kann es zu Abweichungen vom Programm kommen. Die inhaltliche Vollständigkeit bleibt jedoch regelmäßig unberührt.

6. Anmeldung

Eine frühzeitige Anmeldung (bis ca. 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn) empfiehlt sich. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs bei BCCM berücksichtigt. Anmeldungen zu BCCM-Trainings werden regelmäßig von BCCM bestätigt. Die Verbindlichkeit einer Anmeldung entsteht mit dem Zugang der Anmeldebestätigung.

7. Teilnehmerbeitrag

Der Teilnehmerbeitrag wird mit dem Zugang der Anmeldebestätigung oder vier Wochen vor Trainingsbeginn fällig. Die Zahlung erfolgt bargeldlos unter Angabe des Trainingstitels, des Trainingsdatums und der Teilnehmernamen. Sollte der Teilnehmerbeitrag bis zum Trainingsbeginn nicht auf dem Konto von BCCM eingegangen sein, behält sich BCCM vor, im Einzelfall den betreffenden Teilnehmer vom Besuch des Trainings auszuschließen.

8. Rücktritt und Neutermिनierung

Rücktrittsgebühren fallen nicht an, solange ein neuer Trainingstermin binnen 3 Monaten gefunden werden kann. Bei schriftlichen Stornierungen bis 2 Wochen vor Trainingsbeginn werden 30% der vereinbarten Teilnehmergebühr / Trainerhonorare berechnet, bis zum Seminarbeginn 80%.

9. Vertragserfüllung

Sollte ein strittiger Vorgang nicht außergerichtlich zu klären sein, ist der Gerichtsstand der Firmensitz von BCCM.