



Business Compass China

„Dieses Seminar ist viel intensiver als mein erstes China-Seminar [bei einem anderen Anbieter] vor einiger Zeit. Es erklärt viel besser, was wir täglich erleben. Es war gut investierte Zeit.“

Teilnehmerrückmeldung

Kooperationstraining
zum effizienten Zusammenarbeiten
mit chinesischen Partnern

Die Kooperation mit chinesischen Partnern ist schon länger keine Einbahnstraße mehr. China ist nicht nur ein wichtiger Absatzmarkt und Zulieferer für deutsche Firmen, sondern zunehmend auch marktbeherrschender Mitspieler bei Rohstoffen und KI. Eine effektive Verzahnung der Aktivitäten in China und Deutschland bietet Chancen zu hoher Produktivität.

Die chinesische Prägung des Marktgeschehens wirkt sich bis ins operative Geschäft aus. Die Faszination der chinesischen Moderne weicht schnell der Erkenntnis, dass ein umfassendes Wissen über die chinesische (Geschäfts-) Kultur die Zusammenarbeit erheblich erleichtern kann.

Das Training „Business Compass China“ qualifiziert für eine effiziente Zusammenarbeit mit Partnern in China. Es bietet wertvolle Gelegenheiten, sich mit den Besonderheiten der chinesischen Geschäftskultur bis ins Detail vertraut zu machen, chinesische Handlungslogiken zu verstehen und Handlungsspielräume im chinesischen Markt zu erkennen. Das Training betrachtet systematisch wichtige Aspekte der chinesischen Business-Mentalität und fördert das reibungsarme und erfolgreiche Zusammenarbeiten.





Darüber hinaus vermittelt es Erfahrungen für ein effektives Gestalten deutsch-chinesischer Kooperationen im Sinne der „good practice“.

Die Themen des Trainings

Erster Trainingstag

Modul 1





Zentrale Pfeiler der chinesischen Business-Kultur

-  „Lian“: Gesicht – das Streben nach Erfolg und Ansehen
-  „Zhong“: Loyalität – Die beziehungsorientierte Gesellschaft
-  „Hexie“: Die harmonische Gesellschaft: Unbändigkeit und Beziehung
-  Wenming: Zivilisiertes Leben im Reich der Mitte

Lehrgespräch mit Praxisbeispielen

Modul 2




(Erste) Begegnungen mit chinesischen Gesprächspartnern

-  Das gelungene Entree
-  Eliten erkennen
-  Visitenkarte / Etikette
-  Beziehungen aufbauen

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

Modul 3

Gaokao: Die Auswirkungen des konfuzianischen Bildungssystems






-  Mit chinesischen Partnern effektiv Informationen austauschen
-  Besonderheiten im e-Mail-Verkehr
-  Das geschickte Vorbringen eigener Anliegen

-  Lernprozesse effektiv gestalten

Fallstudienarbeit führt zu Regeln geschickter Kommunikation in China. Beispiele verdeutlichen die chinesischen Kommunikationsmuster und zeigen Wege effektiven Kommunizierens auf.

Modul 4

Technologie Transfer und Change Management

-  Kostenvorteile nutzen und Local-Content-Anforderungen genügen: Die effektive Organisation operativer Zusammenarbeit
-  Beachtenswertes beim Qualifizieren chinesischer Lieferanten
-  Unbeabsichtigten Technologieabfluss eingrenzen
-  Das chinesische Verständnis von Projektarbeit
-  Die zentrale Rolle detaillierter Vorgaben in der chinesischen Arbeitswelt


Eine Fallstudie verdeutlicht die chinesischen Kulturmuster, eine Simulation mit dem chinesischen Trainer bietet Gelegenheit, die Lerninhalte anzuwenden.

Ende des ersten Trainingstages

Am Abend besteht die Möglichkeit zu einem informellen Get-Together und zur

Informationsbörse zu den




Herausforderungen der operativen Praxis der Kooperation auf Distanz mit China

-  Erfahrungen der Trainer und offene Fragen der Teilnehmer

Zweiter Trainingstag

Modul 5




Die Rahmenbedingungen wirtschaftlicher Aktivitäten in China

-  Konsequenzen der chinesischen Industriepolitik für ausländische Investoren
-  Der chinesische Umgang mit Plagiaten und Lizenzverletzungen
-  Überblick über den Aufbau und das Selbstverständnis wichtiger staatlicher Institutionen in China

Eine Praxis-Fallstudie mit Rollenspiel bietet Gelegenheit, ein effizientes Vorgehen zum Erweitern eigener Einflussmöglichkeiten zu üben.

Modul 6

Chinesische Kommunikation




-  Die 5 zentralen Regeln der chinesischen indirekten Kommunikation
-  Der Ausländerbonus als Kommunikationshürde
-  Die chinesische Art, Zustimmung, Ablehnung und Widerspruch zu äußern

Kurze Fallstudien verdeutlichen die chinesischen Kommunikationsmuster. Die

anschließende Diskussion erarbeitet geeignete Umgangsformen in deutsch-chinesischen Kooperationen.

Modul 7

Chinesische Rhetorik verstehen und nutzen

-  Beziehungsorientierte Kommunikation in China
-  „Sunzi“ im Alltag
-  Das Steuern von Entscheidungsfindungsprozessen

Übung zum geschickten Argumentieren eigener Anliegen in der Zusammenarbeit mit chinesischen Kollegen oder Geschäftspartnern.


Modul 8

Angespannte Situationen in China meistern

-  Chinesische Verhaltenserwartungen in Konflikt-Situationen
-  Partnerschaftliches Auftreten im Konfliktfall
-  „Glückliche Wendungen“. Die chinesische Art, Konflikte beizulegen

Eine Fallstudie mit Rollenspiel bietet Gelegenheit, das Wahre eigener Interessen in angespannten deutsch-chinesischen Situationen zu üben.





Zusammenfassung der Trainingsinhalte

-  Reflexion und Ausblick



Das Trainingsdesign

Dieses Training qualifiziert Fach- und Führungskräfte für eine erfolgreiche Kooperation mit chinesischen Kollegen und Geschäftspartnern. Es vermittelt Wissen, das hilft

-  eigene Vorhaben in der Kooperation mit chinesischen Kollegen und Partnern effizient umzusetzen.
-  Chancen und Handlungsspielräume im China-Geschäft besser zu erkennen und zu nutzen.
-  Engagements in China effizient zum Erfolg zu steuern
-  der chinesischen Business-Kultur grob unangemessenes Verhalten weitgehend zu vermeiden.

Das Training macht Sie fit für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit chinesischen Partnern und bietet umfangreiches Wissen und solide Entscheidungshilfen für anstehende Weichenstellungen zur Verbesserung der Effizienz bestehender deutsch-chinesischer 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-chinesischen Trainerteam geleitet. Das Trainerteam verfügt über jahrelange Praxiserfahrung im deutsch-chinesischen

Geschäftsumfeld. Beide Trainer weisen eigene Entsende-Erfahrung auf.







Die Trainer präsentieren wichtige Besonderheiten Chinas, sie erörtern die Auswirkungen der chinesischen Business-Mentalität auf das Leben und Arbeiten in China und bieten umfangreiche Übungsmöglichkeiten für wichtige Situationen deutsch-chinesischer Kooperationen. Die hohe Informationsdichte des Trainings wird durch einen ausgewogenen Einsatz sinnvoller Lernformen erreicht. Rollenspiele bieten umfassende Übungsmöglichkeiten und illustrieren auf hervorragende Weise chinesisches Business-Verhalten.



Aufgrund der hohen Intensität des Trainings empfiehlt BCCM, an den Trainingstagen keine weiteren Termine wahrzunehmen oder Aufgaben zu erledigen.

Dieses Training kann als Ersatz für den Besuch des Entsendevorbereitungstrainings „Besser ankommen in China“ auch von Personen besucht werden, die ihren Lebensmittelpunkt nach China verlagern. Die Teilnahme am Zusatzmodul „Ausreisewissen China“ ist diesem Personenkreis zu empfehlen. Unser Büro gibt gern weitere Auskunft.

Diese **Besonderheiten** zeichnen das BCCM-Training

„Business Compass China“ aus:

-  Das Format des Trainings **entspricht den Empfehlungen** der Deutschen Gesellschaft für Personalführung e.V. für effektive Schulungen für den Erfolg im internationalen Geschäft.
-  Die effektive **BCCM-Didaktik** mit „cross-cultural mindsets“.
-  Die klare **Praxisorientierung**: Das BCCM-Training wird von einem Trainerteam geleitet, das über reiche eigene Erfahrung in der deutsch-chinesischen Zusammenarbeit verfügt.
-  Die **Führungserfahrung** im Trainerteam fließt in das Training zum Vorteil der Teilnehmer ein. Beide Trainer haben Leitungsfunktionen im internationalen Umfeld bekleidet.
-  Das Trainerteam hat langjährige **Erfahrung** im Konzipieren von Trainings, im Erstellen bestens geeigneter Trainingsmaterialien und im Durchführen von Managementtrainings für unterschiedliche Zielgruppen.
-  Im Trainerteam ergänzen sich **beispielhaft** deutsch-chinesische Stärken.

-  Das Training fokussiert auf **praxisorientiertes Wissen** und zielt klar auf ein effizient funktionierendes deutsch-chinesisches Zusammenspiel ab.
-  Das Trainerteam kann Trainings für den Erfolg im internationalen Umfeld sowohl für deutsche Teilnehmer auf Deutsch als auch für chinesische Teilnehmer auf **Chinesisch** leiten.
-  BCCM steht den Teilnehmern auch nach dem Seminar für konkrete Fragen mit **professionellen Ratschlägen** zur Verfügung.
-  Auf Wunsch und ohne Zusatzkosten erhalten die Teilnehmer ein Jahr lang monatlich ein „Lesehäppchen“ per Mail, das Seminarinhalte aufgreift und vertieft und somit den Lernerfolg **nachhaltig** fördert.
-  Dieses Training wird von Teilnehmern besonders empfohlen.

Organisatorisches

Die Trainingstage dauern 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 Teilnahme am informellen Get-Together und der **Informationsbörse** am ersten Abend ist nicht verpflichtend, aber zu empfehlen. Wegen der hohen Informationsdichte sollten keine weiteren Termine oder Aufgaben parallel zum Training wahrgenommen werden.

Die Teilnehmer erhalten einen Seminarordner mit einer **Dokumentation** der Seminarthemen sowie weiteren Informationen.

Zur Unterstützung des Trainingserfolges finden die Seminare in ausgewählten angenehmen **Tagungshotels** statt. BCCM

empfiehlt die Übernachtung im Tagungshotel. Der Teilnehmerbeitrag schließt Mittagessen und die Pausenverpflegung ein, Übernachtungen, Frühstück und Abendessen sind nicht eingeschlossen. Das BCCM-Büro gibt gern weitere Auskunft und arrangiert auf Wunsch die Hotelbuchung.

Anmeldungen zum Seminar können bequem mit dem elektronischen Formular der BCCM-Website vorgenommen werden.

Zur Anmeldung per Fax nutzen Sie bitte einen Ausdruck des digitalen Anmeldeformulars. Die Anmeldung wird mit dem Verschicken einer Anmeldebestätigung durch BCCM verbindlich.

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

