KeSch
Training International

Verhandlungstraining: Chinesische Verhandlungsstrategien und Verhandlungstaktiken

Sicherheit in Umgang mit chinesischen Verhandlungspartnern

Verhandlungstraining China: Trainings-Ziel

Ein Verhandlungstraining China bietet Kenntnisse in chinesischen Verhandlungsstrategien und Verhandlungstechniken.

In der schnell fortschreitenden Globalisierung fällt die Volksrepublik China als das Land der unbegrenzten Möglichkeiten auf. Neben dem verlockenden Marktpotential stehen allerdings auch unzählige Möglichkeiten für Missverständnisse, die insbesondere bei Verhandlungen mit chinesischen Partnern zu grandiosem Scheitern führen können. Geraten Verhandlungen „sachlich“ unbegründet ins Stocken, verbergen sich dahinter oft kulturbedingte Missverständnisse. Stürzen sich westliche Unternehmer interkulturell unvorbereitet ins Reich der Mitte, sind solche Probleme vorprogrammiert. Dies gilt es zu ändern, und dazu gibt es zahlreiche Tipps und Tricks.

In diesem wissensfundierten, praxisbezogenen und interaktiv gestalteten Verhandlungsseminar erfahren Sie mehr über denk- und verhaltensrelevante Kulturdimensionen Chinas. Sie lernen, ihre konkreten Auswirkungen in Ihren Verhandlungen mit chinesischen Partnern erfolgreich umzusetzen. Sie üben die vermittelten Verhandlungstipps und -tricks und sind anschließend in der Lage, sie in konkreten Verhandlungssituationen zielgerichtet und wirkungsvoll einzusetzen.

Verhandlungstraining China: Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsführer, Key-Accounter, Projektmanager, Salesmanager, Einkäufer und alle Personen, die ihre Ziele bei Verhandlungen mit chinesischen Partnern souverän und effizient durchsetzen wollen.

Verhandlungstraining China: Trainings-Inhalte

- Typisch chinesische Werte und ihre Auswirkungen auf Verhandlungen
- Vertrauen und Verhandeln
- Konsenssuche und Kompromissbereitschaft
- Reziprozitätsprinzip und Win-Win-Strategie
- Verhandlungsvorbereitung im Sinne des Strategen Sunzi im alten China
- Prozessorientierter, geradliniger vs. flexibler, pragmatischer Verhandlungsstil
- Direkte und indirekte Kommunikation und die Auswirkungen auf Krisengespräche
- Umgang mit Meinungs- und Interessekonflikten
- Zeitverständnis und Zeitmanagement in Verhandlungen

- Gestaltung von Information und Argumentation bzw. Rhetorik in Verhandlungen
- Vertragsverständnis
- Hierarchie, Entscheidungsträger und Entscheidungsprozess
- Kritische Rolle von Dolmetschern
- Umgang mit spielerisch-listig verhandelnden chinesischen Partnern
- Umgang und Verhandlung mit Behörden
- Der Esstisch als verlängerter Verhandlungstisch
- Vertragskonstanz und Nachverhandeln
- Pflege der persönlichen Beziehung zwischen den Verhandlungspartnern
- Einüben von Strategien, Taktiken, Tipps und Tricks erfahrener Verhandler

Verhandlungstraining China: Trainings-Methodik

- Fallbeispiele (CI) mit Videoclips
- Erfahrungsbericht und Erfahrungsaustausch
- Rollenspiele mit dem chinesischen Trainer oder der Trainerin
- Übungen in Einzel- und Gruppenarbeit
- Wissenstests
- Kurze Vorträge und Diskussionen
- Interkulturelles Hintergrundwissen
- Begrenzte Teilnehmerinnen- und Teilnehmerzahl
- 2-tägiges offenes Seminar

Verhandlungstraining China: Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für das 2-tägige Intensiv-Training beträgt pro Person: Euro 1395,- zzgl. MWSt.

Verhandlungstraining China: Möglichkeit eines firmenspezifischen Inhouse-Trainings

Das Seminar kann auch als individuelle Veranstaltung für Ihre Firma durchgeführt werden. Die Schwerpunkte passen wir dann selbstverständlich Ihren Bedürfnissen und Ihrer Zielgruppe an.