









Seminare

Seminarnummer: 1233

Praxiswissen China - Verträge gestalten, Verhandlungen führen und Kosten optimieren

 Termin	24.02.2021	 Ansprechpartnerin	
 Abschluss	bbw Teilnahmebescheinigung	Sarina Mittag	
 Unterrichtsform	Seminar	Tel.: 030/31005-138	
 Dauer	1 Tag à 8 Stunden	Fax: 030/31005-120	
Zeiten	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr	Mail: sarina.mittag@bbw-akademie.de	
 Gebühr	450 €* * Dieses Seminar ist von der Umsatzsteuer befreit.	 Veranstaltungsort	
 Weitere Termine	10.06.2021 08:30 Uhr bis 16:30 Uhr 05.11.2021 08:30 Uhr bis 16:30 Uhr	Charlottenburg, Haus der Wirtschaft Am Schillertheater 2 10625 Berlin	

Perspektiven

Das Seminar vermittelt fundiert und praxisorientiert die wichtigsten Vorschriften, Regularien und Gepflogenheiten im Umgang mit chinesischen Geschäftspartner*innen, sowie den sicheren Umgang damit. Die Teilnehmenden erhalten praktische Tipps und direkt einsetzbare Arbeitshilfen von einem der führenden Experten rund um das Geschäft und die Zusammenarbeit mit China.

Inhalte

An China führt kein Weg vorbei! Doch nach wie vor gestalten sich die Geschäfte und die Zusammenarbeit mit chinesischen Geschäftspartner*innen schwierig und so manches Unternehmen ist gescheitert oder hat Federn lassen müssen. Zu fremd sind uns das Geschäftsgebaren, die Kommunikation, der Text zwischen den Zeilen.

Was genau muss bei Geschäften und bei der Zusammenarbeit mit Chinesen beachtet werden? Was ist dabei zwingend zu vermeiden? Wie werden Verhandlungen geführt? Was sind die Besonderheiten der Vertragsgestaltung? Welche Tipps & Tricks sollte man unbedingt kennen und welche Gesetze sind besonders wichtig? Aber auch: Was bedeutet ein "Ja" oder welche Rolle spielen Visitenkarten oder Gastgeschenke? Dieses praktische Seminar liefert Antworten für diese und viele weiteren Fragen! Unverzichtbar für alle, die sich sicher und erfolgreich im Reich der Mitte oder bei Verhandlungen mit chinesischen Geschäftspartner*innen- egal wo und in welcher Branche oder Unternehmensgröße - bewegen wollen.

Die Seminarinhalte im Einzelnen:

A. Basiswissen

- China Inc. 2.0: Herausforderung China
- Die neuen Seidenstraßen (BRI)
- Megatrends & Zukunftsbranchen
- Weltmacht nach Plan
- Intervention
- Investition
- Innovation
- Vom Imitator zum Innovator
- Made in China 2025
- "Digitaler Sozialismus"
- "Neue Planwirtschaft"

- Die totale Überwachung
- Konfuzianismus & Co.

B. Praxiswissen

Verhandlungsstrategie(n)

- Erfolgreich kommunizieren
- Kontext und Subtext
- Netzwerke und Guangxi
- Gesicht wahren
- Körpersprache
- Erfolgreich verhandeln
- Erfolgreich sein
- Sun Tzu & 36 Strategeme

Vertragsgestaltung

- Rechtsverfolgung & Durchsetzung
- Wichtige Wirtschaftsgesetze
- Auslandsinvestitionsgesetz (Foreign Investment Law)
- Corporate-Social-Credit-Systems (CSCS)
- Datenschutz und -transfer

Erfolg im Chinageschäft

- Vertrieb
- Management & Controlling
- Kosten optimieren
- Gute Mitarbeiter finden und binden
- Der Schutz Geistigen Eigentums

Zielgruppe	Geschäftsführer*innen / CEOs, Unternehmensinhaber*innen und -entwickler*innen, Führungskräfte aus den Bereichen Export, Verkauf und Marketing, begleitende Berater*innen, Personaler*innen sowie jeder der mit chinesischen Geschäftspartner*innen verhandeln muss oder zu tun hat
Enthaltene Leistungen	Arbeitsunterlagen, gemeinsames Mittagessen und Getränke
Referent / Dozent	Herr Prof. Karl Pilny
