

# Business mit Chinesen

## Sicher verhandeln – Souverän auftreten



Chinesisch für "List" und "Weisheit"

### Wie Sie sich in China erfolgreich behaupten

- **Verhandlungskunst: Die "36 Strategeme" kennen und anwenden**  
Wie Sie mit Chinesen geschickt und zielorientiert verhandeln
- **Reputation & Networking: Chinesische Netzwerke (Guanxi) aufbauen**  
Den Auf- und Ausbau von "Guanxi"-Beziehungen erfolgreich meistern
- **Leadership: Chinesische Teams verstehen und erfolgreich führen**  
Die richtigen Führungsschritte und -Instrumente
- **Sozialkompetenz: Kultur verstehen – Konflikte managen**  
Konfliktpotential frühzeitig erkennen und entschärfen

Eine ZfU-Veranstaltung in Zusammenarbeit mit



7. – 8. November 2007  
23. – 24. Juni 2008

International Business School



LERNEN ALS WEG

### "Der Weise lässt sich nicht irreführen"

Konfuzius

Business mit chinesischen Geschäftsleuten kann nur dann von Erfolg gekrönt sein, wenn wir Europäer deren Businessmentalität verstehen, wissen wie chinesische Organisationen funktionieren und wie die Mitarbeiter zu führen sind.

Europäer verhandeln oft nach dem win-win-orientierten Harvard Konzept. Bei Verhandlungen mit Chinesen ist dies jedoch wenig zielführend und die Asiaten fragen sich, warum wir so ungeschickt vorgehen. Sie sollten erkennen, wenn Ihr chinesischer Geschäftspartner eines der berühmten 36 Strategeme gegen Sie ausspielt – und dabei wissen, wie Sie reagieren können. In Europa ist List üblich, doch in China ist sie gleichgesetzt mit Weisheit – und so erwartet ein chinesischer Geschäftspartner, dass man „weise“ mit ihm verhandelt – eben chinesisch.

### Zielgruppe

Das Seminar richtet sich insbesondere an

- Geschäftsführer und Mitglieder der Geschäftsleitung
- Führungskräfte aus den Bereichen Business Development, Marketing, Einkauf und Vertrieb oder Produktion
- Projektleiter

### Arbeitsmethode

Das Seminar setzt drei methodische Schwerpunkte:

- Wissensinputs in Form von Vorträgen
- Intensivsimulationen und Fallstudien
- Kollegiale Beratung und Diskussion

### Ihr Nutzen – warum Sie teilnehmen sollten

- Sie können Verhandlungen mit Chinesen **aktiv** führen und erfolgreich abschliessen
- Sie erfahren, wie Sie als **souveräner Geschäfts-Partner** anerkannt werden
- Sie erhalten wertvolle Impulse für das **Führen** von chinesischen Mitarbeitern
- Sie meistern es in schwierigen Situationen **Lösungen** zu schaffen
- Sie haben das **Hintergrundwissen**, um das Business zu verstehen.

### Referenten / ZfU-Faculty

#### Thomas Roth



ZfU-Associate-Faculty; MBA an der Universität von Durham (UK) und Diploma of Korean Studies an der Yonsei Universität (Seoul). Mehr als 10 Jahre Management-Erfahrung in Asien, hauptsächlich in China und Korea. Heute als Trainer, Berater und Manager auf Zeit für Unternehmen im asiatischen Raum tätig.

#### Kurt Haerri



ZfU-Associate-Faculty; Mitglied der Geschäftsleitung, Schindler Aufzüge AG, Ebikon. Präsident der Swiss-Chinese Chamber of Commerce. Dozent an der ETH Zürich. Hat das China-Geschäft für Schindler mitaufgebaut und mehrere Jahre in China gelebt.

### Beratung/Kontakt

Marc Maurer, Dr. des. oec.publ.,  
Program Director Kompetenz-Zentrum  
Strategische Unternehmensführung  
Tel. +41 44 722 85 10  
marc.maurer@zfu.ch

### Organisation:

Martina Züst  
Tel. +41 44 722 85 13;  
martina.zuest@zfu.ch

# Themenschwerpunkte

## 1. Seminartag

9:00 – 12:30

### Verhaltensregeln und Tipps im Umgang mit Chinesen

- Was erwartet man von Ihnen als Verhandlungs- und Businesspartner, Vorgesetzter oder Mitarbeiter?
- Unterschiedliche Wahrnehmungsmuster verstehen
- Häufige Fettnäpfchen und wie man sie vermeidet
- Wie Entscheidungsprozesse bei Chinesen ablaufen

### Die Kunst der Verhandlungstechnik: Grundlagen und Tipps

- Verhandlungsumfeld und -methodik
- Die 36 Strategeme chinesischer Verhandlungstechnik kennen und anwenden
- Dolmetscher richtig führen und einsetzen

12:30 Chinesisches Mittagessen

### Tischrituale und Essens-Etikette

14:00 – 18:00

### Verhandlungs-Technik üben

- Intensive Simulation einer Verhandlung mit Chinesen – wie man Verhandlungen aktiv führt
- Diskussion: die häufigsten Fehler und wie man sie vermeidet

19:30 – 21:00 Praxisbericht Schindler

### Marktausbau in China: Erfolgsfaktoren und Stolpersteine

Worauf muss geachtet werden? Erfahrungen und Empfehlungen. Diskussion über die Eigenheiten des chinesischen Business und Regeln im Umgang mit Chinesen.

**Kurt Haerri**

## Teilnehmer–Stimmen

« Interessant und sehr praxisorientiert – absolut empfehlenswert! »

Dr. Michael Acker, Betriebsleiter  
Dystar Textilfarben GmbH, Ludwigshafen

« Sehr guter Praxisbezug. Gutes Eingehen auf Teilnehmer und Fragen, ohne den Faden zu verlieren. »

Heinz Schibler, Sales Director China  
Sauter AG, Basel

## 2. Seminartag

8:30 – 12:30

### Guanxi – Netzwerke als Schlüssel zum erfolgreichen China-Geschäft

- Wozu dient Guanxi? ■ Wie man das persönliche Netzwerk aufbaut
- Die negativen Auswirkungen von Guanxi handhaben
- Zhongjian Ren – wieso benötigen wir einen Mittelsmann? ■ Spannungsfeld zwischen Netzwerk-Management und Korruption

### Konflikte mit chinesischen Partnern erfolgreich managen

- Konfliktpotential frühzeitig erkennen und entschärfen
- Mianzi – wie vermeide ich Gesichtsverlust? ■ Wie Sie richtig auf unerwartete Reaktionen und schwierige Situationen reagieren
- Häufige Probleme in der Zusammenarbeit

12:30 Mittagessen

14:00 – 17:00

### Leadership in China: Führen von chinesischen Teams und Mitarbeitern

- Wie Sie Respekt und Akzeptanz erlangen
- Das soziale Umfeld verstehen
- Führungsschritte, die wirken
- Hierarchieaufbau im chinesischen Unternehmen
- Implementieren unserer Führungskultur – was ist möglich? ■ Motivationsfaktoren für chinesische Mitarbeiter
- Anregungen und Tipps

## Veranstaltungs-Hinweise

### CEO Seminar

Wirkungsvolle Gesamtführung

Datum: 25. – 26. September 2007

Detailinformationen: [www.zfu.ch/pdf/ceo.pdf](http://www.zfu.ch/pdf/ceo.pdf)

### Business Development

Geschäfte erfolgreich aufbauen

Datum: 12. – 14. November 2007

Detailinformationen: [www.zfu.ch/pdf/bdd.pdf](http://www.zfu.ch/pdf/bdd.pdf)

## Organisation / Anmeldung

### Preis

ZfU-Mitglieder CHF 2490.–/EUR 1580.–  
Standardpreis CHF 2680.–/EUR 1680.–

**Inbegriffen** 2 Mittagessen, Pausengetränke und eine ausführliche Semindokumentation. Besuchen mehrere Personen des gleichen Unternehmens denselben Seminartermin, erhält jeder weitere Teilnehmer 15% Ermässigung.

**Annullation:** Gemäss AGB ([www.zfu.ch/agb](http://www.zfu.ch/agb))

**ZfU-Alumni:** An dieser Veranstaltung werden bis zu 100 Weiterbildungs-Credits angerechnet  
**(1 Credit = 1 CHF)**

Ihren Weiterbildungs-Credit-Saldo finden Sie auf [www.myzfu.ch](http://www.myzfu.ch)

### Veranstaltungsort

Hotel Belvoir \*\*\*\*\*  
CH-8003 Rüschlikon am Zürichsee  
Tel. +41 44 704 64 64; [www.belvoirhotel.ch](http://www.belvoirhotel.ch)

**Transfer:** PW: 5min. ab Zürich / ÖV: 45min. ab Zürich Airport  
**Zimmerpreise:** ab CHF 168.–/EUR 105.–

Gerne reservieren wir Ihnen ein Zimmer zu unseren Spezialkonditionen.

### Kooperationspartner

#### Wirtschaftskammer Schweiz–China

Die Wirtschaftskammer Schweiz–China zählt über 500 Mitgliederfirmen aller Branchen und Grössen, darunter die meisten führenden Schweizer Banken, Versicherungen, Handelshäuser und Industriebetriebe sowie zahlreiche klein- und mittelständische Unternehmen. Ihr primäres Ziel ist es, den am Wirtschaftsraum China interessierten Firmen und Geschäftsleuten den Einstieg in diesen aufstrebenden Markt zu erleichtern. Ihre Dienstleistungen umfassen im wesentlichen die Erstberatung, Information und Vermittlung von Geschäftskontakten. Weitere Informationen: [www.sccc.ch](http://www.sccc.ch)

### Veranstaltungshinweis: Ein Tag mit Tom Peters!



Das Fortune-Magazin bezeichnet ihn als «Ur-Guru of Management». Er schrieb Managementgeschichte u.a. als Autor des Weltbestsellers. «Auf der Suche nach Spitzenleistung». Tom Peters ist ein brillianter, origineller, vielleicht der inspirierendste und in Business-Kreisen bekannteste Managementvordenker unserer Zeit.

Thema: **Passion for Excellence**

Datum: 5. November 2007

Ort: Mövenpick Hotel \*\*\*\*, Zürich-Regensdorf

Detailinformationen: [www.zfu.ch/pdf/tps.pdf](http://www.zfu.ch/pdf/tps.pdf)

## Anmeldung Business mit Chinesen

So geht's am schnellsten: **Visitenkarte** anheften & faxen: **+41 44 722 85 86**  
oder via Internet: [www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/vmct.htm](http://www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/vmct.htm)

Herr  
 Frau Name/Vorname

Firma

Telefon/Fax

E-Mail

Funktion/  
Abteilung

Strasse/  
Postfach

Dies ist

Firmenadresse  
 Privatadresse

Land/PLZ/Ort

**Datum** – Ich nehme an folgendem Datum teil:

7. – 8. November 2007

23. – 24. Juni 2008

**Hotelzimmer-Reservation**

EZ /  DZ

von

bis

VMC S G/07 mm

10436