

China Training+Sprachen

China verstehen

*auch für Fortgeschrittene



Stand Mai 2005

Kommt Ihnen das Chinesisch vor?



Fall 1:

Zu Projektanfang hatte Ihr chinesischer Kollege in Beijing noch aktiv mitgewirkt, doch nun drängt die Zeit, und Sie (hier in Deutschland) müssen feststellen, dass er seinen Teil noch nicht erledigt hat. *Ist er unzuverlässig?*

Fall 2:

Ihre chinesische Kollegin aus Shanghai wird für einen bestimmten Zeitraum in Ihrem Team in Deutschland eingesetzt. Sie wirkt nicht sonderlich engagiert und erweist sich als keine Unterstützung. *Ist sie ein Faulpelz?*

Fall 3:

In einer ausschlaggebenden Verhandlung, wechselt Ihr chinesischer Partner ständig das Thema und ignoriert Ihre Tagesordnung völlig. Sie sind verwirrt. *Geht Ihr Partner unlogisch vor?*

China-Trainerinnen



Ke Rao

Dipl.-Wirtsch.-Inform.

China-Referentin und -Beraterin
Schwerpunkt Automobilindustrie
Deutsche Vertretung der Shanghai
Xiangtong Auto Consulting Co. Ltd.

Interkulturelles

- Tochter der „Auto-Familie“ Rao, Großvater Bin Rao Begründer der Automobilindustrie Chinas
- intensive Kontakte mit dem Ausland



Lucie S. Richter

MA Kulturwissenschaften (London)

China-Trainerin und Beraterin
Schwerpunkt: Verhandlungsvorbereitung und -begleitung
Chinesisch-Englisch Dolmetscherin

Interkulturelles

- Mutter aus China
- langjährige Auslandserfahrung (VR China, UK, USA)

Trainingsziel



Handlungskompetenz
durch
Bewusstseinsbildung zum Verständnis
der fremden sowie der eigenen Kultur

Wie vermitteln wir Handlungskompetenz?



- individuelles Einzel- und Gruppencoaching
- maßgeschneiderte Seminare im Modulprinzip
- Workshops zur Erarbeitung von Lösungsansätzen für firmenspezifische interkulturelle Situationen

- Vorträge
- Fallstudien - Analyse kritischer Situationen
- Einzel und Gruppenübungen
- Video
- Rollenspiele

interaktiver
Trainingsansatz

Zielgruppen



- Verhandlungsdelegationen
- internationale Teams
- MitarbeiterInnen, die intensiv mit ChinesInnen zusammenarbeiten
- MitarbeiterInnen im Ausland - Expatriats
- Teambuilding und Integration von chinesischen MitarbeiterInnen in internationale/deutsche Teams

China-Seminare



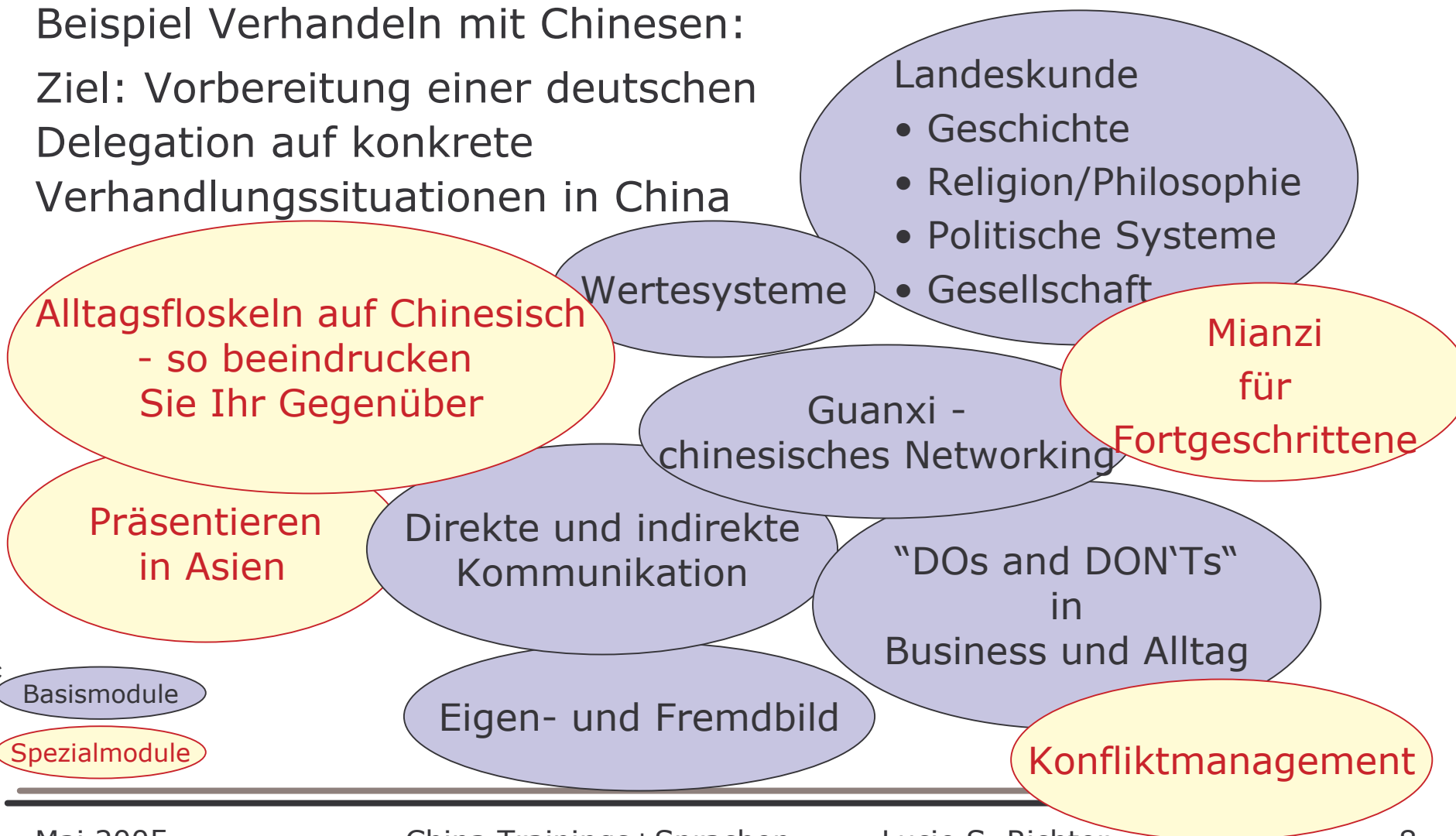
- für die Regionen
 - Volksrepublik China
 - Taiwan
 - Singapur
- in den Seminarsprachen
 - Deutsch
 - Englisch
 - Chinesisch



...und so entsteht Ihr China-Seminar



Beispiel Verhandeln mit Chinesen:
Ziel: Vorbereitung einer deutschen
Delegation auf konkrete
Verhandlungssituationen in China



Ablauf



1. Kostenloses, unverbindliches Erstgespräch zur Bedürfnisanalyse
2. Gezielte Programmzusammenstellung nach Modulen
3. Coaching-Sitzung/Seminar/Workshop mit detailliertem Handout für jede/n TeilnehmerIn
4. Evaluierung
5. Nachbetreuung

Vielen Dank für Ihr Interesse



... wir freuen uns, Sie in einem Gespräch
persönlich kennen zu lernen!

Lucie S. Richter

Massmannstr. 6
80333 München

fon 089 5238 9096
mobil 0162 8646 800

lucie_richter@gmx.net

Ihre Partnerinnen für China



- Verhandlungsbegleitung
- Verhandlungsdolmetschen*
- Interkulturelles Troubleshooting

*Sprachen Chn-Dt/En



Referenzen

Zu unseren Auftraggebern zählen nationale und internationale Unternehmen, u.a. *Siemens, Bosch, BASF* und *Volkswagen*.

Was unsere Kunden über uns sagen:

„Unser China-Projekt erzielt sehr gute Fortschritte, wozu Ihr Training maßgeblich beigetragen hat. ... Wir empfehlen Sie gerne weiter.“
Peter Mahlberg, Siemens AG

„Wir waren mit dem Training sehr zufrieden, vor allem mit den praxisorientierten Rollenspielen - Theorie und Praxis haben sich sehr schön ergänzt.“
Teilnehmer – Bosch