

## 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 Shanghaiier  
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: Verhandlungs-  
vorbereitung 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



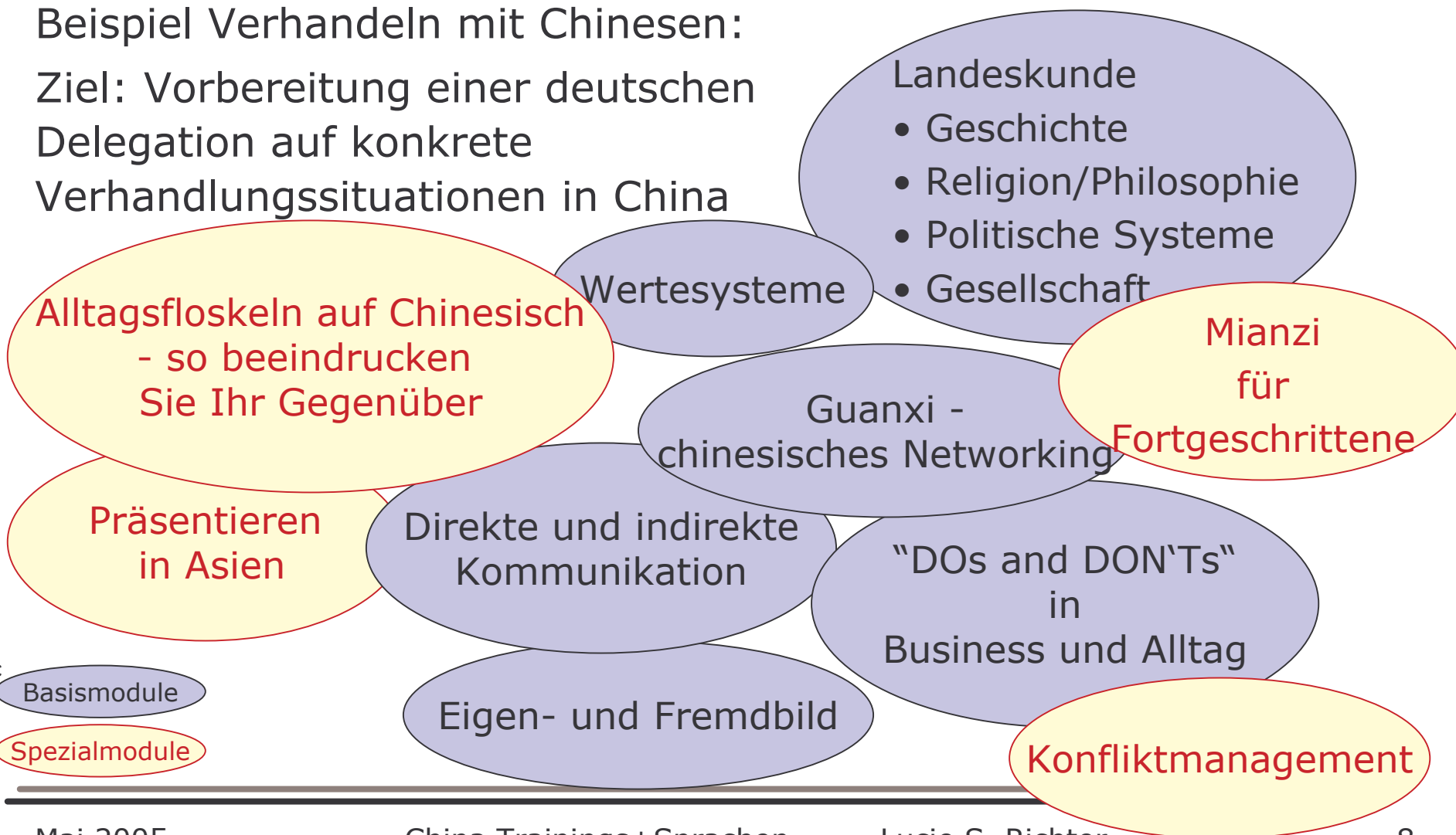
- für die Regionen
  - Volksrepublik China
  - Taiwan
  - Singapur
- in den Seminarsprachen
  - Deutsch
  - Englisch
  - Chinesisch



# ...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