

ZfU Strategy-Academy

20. – 21./22. Oktober 2010

24. – 25./26. Oktober 2011

Seminar

Business mit Chinesen

- Reputation & Networking: Chinesische Netzwerke aufbauen
- Leadership: Chinesische Teams verstehen & erfolgreich führen
- Sozialkompetenz: Kultur verstehen – Konflikte managen

Tages-Seminar

Business mit Indern

- Marktanalyse und Geschäftsaufbau: Basis für den Markterfolg
- Human Resources: Wie Sie indische Mitarbeiter führen
- Kulturelle Unterschiede überbrücken – zum persönlichen Vorteil nutzen

Kooperationspartner

CHINA CONTACT
www.owc.de

INDIEN CONTACT
www.owc.de

SWISS
CHINESE
CHAMBER
OF
COMMERCE

Business mit Indern

Märkte erschliessen – Geschäftskultur verstehen

Inhalte und Lernziele

- **Boom Markt Indien: Die Do's und Dont's**
Chancen und Risiken des indischen Marktes richtig einschätzen und erfolgreich handeln
- **Marktanalyse und Geschäftsaufbau: Basis für den Markterfolg**
Wirksame Strategien für den Markteintritt entwickeln und umsetzen
- **Motivation, Hierarchie und Fluktuation**
Wie Sie indische Mitarbeiter führen
- **Kulturelle Unterschiede überbrücken und zum persönlichen Vorteil nutzen**
Kultur und Gesellschaft: Indien und seine Eigenheiten verstehen

Die Themen der Veranstaltung

- Werte, Normen und Verhaltensregeln im Umgang mit Indern
- Religion – der Schlüssel zum Verständnis der Menschen
- Verhandeln mit Indern – Hinweise und praktische Beispiele
- Personal – Inder erfolgreich motivieren, führen, an sich binden
- Die indischen Märkte – Clusterbildung und regionale Besonderheiten
- Europäisch-indische Beziehungen – welche Produkte sind zukünftig interessant?

Trainer / ZfU-Associate-Faculty



Dr. Manuel Vermeer; ZfU Associate-Faculty; berät seit 25 Jahren als Inhaber der „Dr. Vermeer-Consult“ Unternehmen hinsichtlich ihrer China- und Indien-Aktivitäten und studierte Sinologie in Heidelberg und Shanghai. Nach Tätigkeiten als Übersetzer und Dolmetscher für Unternehmen und die Deutsche Bundesregierung ist er seit 1988 Dozent am Ostasieninstitut der FH Ludwigshafen. Er ist ausserdem Autor zahlreicher Bücher wie dem „China.de: Erfolgreich verhandeln mit chinesischen Geschäftspartnern“ und „Praxishandbuch Indien: Wie Sie Ihr Indiangeschäft erfolgreich managen“.

Arbeitsmethodik

Das Seminar setzt drei methodische Schwerpunkte: Wissensinputs in Form von Vorträgen, Intensivsimulationen und Fallstudien, Kollegiale Beratung und Diskussion.

Ihr Nutzen:

- Sie lernen, wie Sie die Chancen und Risiken der indischen Märkte richtig einschätzen
- Sie lernen, wie Sie den indischen Markt analysieren, gewinnbringende Beziehungen zu Partnern und Mitarbeitern knüpfen,
- Sie erhalten Inputs wie Sie Ihr Business aufbauen und erfolgreich im Markt agieren
- Sie lernen kulturelle Unterschiede zu überbrücken und indische Mitarbeiter zu führen

Termine / Kosten

22. Okt. 2010, Hotel Seedamm Plaza, Pfäffikon SZ
26. Okt. 2011, Hotel Seedamm Plaza, Pfäffikon SZ

Preise

ZfU-Mitglieder CHF 1290.–/EUR 860.–
Standardpreis CHF 1390.–/EUR 930.–

Information: Philipp Baltensperger;
Tel: +41 44 722 85 58; philipp.baltensperger@zfu.ch

Detail-Programm: www.zfu.ch/pdf/tbi.pdf

Business mit Chinesen

Sicher verhandeln – Souverän auftreten

Inhalte und Lernziele

- **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
- **Verhandlungskunst: Chinesische Strategien erkennen und darauf reagieren**
Wie Sie mit Chinesen geschickt und zielorientiert verhandeln

Die Themen der Veranstaltung

- Werte, Normen und Verhaltensregeln im Umgang mit Chinesen
- Guanxi – Netzwerke als Schlüssel zum erfolgreichen China-Geschäft
- Tischrituale und Essens-Etikette
- Die Kunst der Verhandlungstechnik: Grundlagen und Tipps
- Marktausbau in China: Erfolgsfaktoren und Stolpersteine
- Konflikte mit chinesischen Partnern erfolgreich managen
- Leadership in China: Führen von chinesischen Teams und Mitarbeitern

Arbeitsmethodik

Das Seminar setzt drei methodische Schwerpunkte: Wissensinputs in Form von Vorträgen, Intensivsimulationen und Fallstudien, Kollegiale Beratung und Diskussion.

Ihr Nutzen:

- 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 erhalten das Hintergrundwissen, um das Business in China zu verstehen

Trainer / ZfU-Associate-Faculty

Dr. Manuel Vermeer; ZfU Associate-Faculty; berät seit 25 Jahren als Inhaber der „Dr. Vermeer-Consult“ Unternehmen hinsichtlich ihrer China- und Indien-Aktivitäten und studierte Sinologie in Heidelberg und Shanghai. Nach Tätigkeiten als Übersetzer und Dolmetscher für Unternehmen und die Deutsche Bundesregierung ist er seit 1988 Dozent am Ostasieninstitut der FH Ludwigshafen. Er ist ausserdem Autor zahlreicher Bücher wie dem „China.de: Erfolgreich verhandeln mit chinesischen Geschäftspartnern“ und „Praxishandbuch Indien: Wie Sie Ihr Indiengeschäft erfolgreich managen“.



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 mit aufgebaut und mehrere Jahre in China gelebt.

Swiss-Chinese Chamber of Commerce

Die Wirtschaftskammer Schweiz – China zählt über 500 Mitgliederfirmen aller Branchen und Grössen. Ihr Ziel ist es, den am Wirtschaftsraum China interessierten Firmen und Geschäftsleuten den Einstieg in diesen aufstrebenden Markt zu erleichtern. Ihre Dienstleistungen umfassen die Erstberatung, Information und Vermittlung von Geschäftskontakten. Weitere Informationen: www.sccc.ch

Termine / Kosten

20. – 21. Okt. 2010, Hotel Seedamm Plaza, Pfäffikon SZ
24. – 25. Okt. 2011, Hotel Seedamm Plaza, Pfäffikon SZ

Preise

ZfU-Mitglieder CHF 2670.–/EUR 1780.–
Standardpreis CHF 2880.–/EUR 1920.–

Information: Philipp Baltensperger;
Tel: +41 44 722 85 58; philipp.baltensperger@zfu.ch

Detail-Programm: www.zfu.ch/pdf/vmc.pdf

Preise für beide Seminare

ZfU-Mitgliederpreis CHF 3240.–/EUR 2160.–
Standardpreis CHF 3490.–/EUR 2330.–

Im Seminarpreis inbegriffen sind 2 Mittagessen, Pausenerfrischungen sowie eine ausführliche Semindokumentation. Besuchen mehrere Personen des gleichen Unternehmens denselben Seminartermin, erhält jeder weitere Teilnehmer 15% Ermässigung. (Preis- und Wechselkursänderungen vorbehalten.)

Annullationsbedingungen: 45 Tage vor Termin 50%; 30 Tage vor Termin 100% (www.zfu.ch/agn)

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

Ihren Weiterbildungscredit-Saldo finden Sie auf www.myzfu.ch!

Veranstaltungsort

Seedamm Plaza ****
Seedammstrasse 3
CH-8808 Pfäffikon (SZ) am Zürichsee
Tel.: +41 55 417 17 17, www.seedamm-plaza.ch

Transfer: PW: 25min. ab Zürich / ÖV: 60min. ab Zürich Airport
Zimmerpreise: ab CHF 203.–/EUR 108.–

Gerne reservieren wir für Sie ein Zimmer zu unseren Spezialkonditionen.

Beratung / Kontakt

Philipp Baltensperger
Projektleiter Strategy Academy
Tel.: +41 44 722 85 58
E-Mail: philipp.baltensperger@zfu.ch

Anmeldung Business mit Chinesen / Business mit Indern

Fax: Talon ausfüllen oder **Visitenkarte** anheften & faxen an **+41 44 722 85 86**
Telefon: Customer Care Center **+41 44 722 85 01**
Internet: Asia: Business mit Chinese und Indern: <http://www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/vmat.htm>
Business mit Chinesen: <http://www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/vmct.htm>
Business mit Indern: <http://www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/tbit.htm>

<input type="checkbox"/> Herr	<input type="checkbox"/> Frau	Name/Vorname	
Firma			
Telefon/Fax		E-Mail	
Funktion/Abteilung			
Strasse/Postfach		<input type="checkbox"/> Firmenadress	<input type="checkbox"/> Privatadresse
Land/PLZ/Ort			
Ich nehme an folgendem Termin teil:			
<input type="checkbox"/> 20. – 22.10. 2010 (3 Tage)	<input type="checkbox"/> 20. – 21.10. 2010 (nur China)	<input type="checkbox"/> 22.10. 2010 (nur Indien)	
<input type="checkbox"/> 24. – 26.10. 2011 (3 Tage)	<input type="checkbox"/> 24. – 25.10. 2011 (nur China)	<input type="checkbox"/> 26.10. 2011 (nur Indien)	
Ja, ich möchte ein Hotelzimmer reservieren:			
<input type="checkbox"/> Einzelzimmer	<input type="checkbox"/> Doppelzimmer	von	bis