INTERKULTURELLES MANAGEMENT SEMINAR

copyright istockphoto—aldomorillo

OFFENES SEMINAR

„Interkulturelle Kompetenz Korea“

(1-tägiges Basis-Seminar)

ACCENTA ASIA

„Interkulturelle Kompetenz Korea“

Lernen Sie, sich in kurzer Zeit auf die koreanische Mentalität, Werte und Verhaltensweisen in der Zusammenarbeit mit Koreanern einzustellen, ohne dabei Ihre eigene westliche Identität aufzugeben. Wir unterstützen Sie beim Aufbau Ihrer interkulturellen Kompetenz für das Koreageschäft!

Dieses interkulturelle Seminar wird sehr praxisnah und realitätsbezogen von einem Trainer mit mehrjähriger beruflicher Managementerfahrung in Korea und Ostasien durchgeführt. Vorträge, Diskussionen, Übungen und Erfahrungsaustausch sind neben Rollenspielen und anschaulichen visuellen Fallbeispielen die zentralen Elemente in diesem Seminar.

Wir sensibilisieren Sie für typische Themen im Koreageschäft

- Korea stereotyp
- Indirekte Kommunikation von Koreanern
- Alles dauert so lange
- Warum sagen Gesprächspartner wenig ihre wirkliche Meinung?
- Bedeutung von Frauen im Koreageschäft
- Mimik und Gestik — ganz anders
- Arbeiten im patriarchischen Hierarchiesystemen
- Warum werden Vereinbarungen nicht eingehalten
- Bedeutung langer Small Talks
- Das Problem mit Workshops - Kaum offene Diskussionen
- Respekt erschwert Informationsaustausch
- Häufiges aneinander vorbeireden
- Sprachprobleme — trotz Englisch
- Woher kommen die viele Missverständnisse mit Koreanern?
- u. v. m.

Rüstzeug und Lösungen für Ihr Unternehmen

Für viele relevante Themengebiete im Geschäft mit Koreanern bauen wir Ihre interkulturelle Kompetenz auf und erarbeiten gemeinsam Lösungsansätze.

Wir geben Ihnen wertvolle Tipps für die Zusammenarbeit mit Koreanern.

Ziele des Seminars

Nach dem Seminar werden Sie in der Lage sein

- das Wertesystem und die Hintergründe für das geschäftliche Verhalten von Koreanern zu verstehen
- die Bedeutung des Aufbaus persönlicher Beziehungen für den Geschäftserfolg zu erkennen
- die koreanische indirekte Kommunikation in ihrer Komplexität zu verstehen
- die Bedeutung der Zufügung von Gesichtsverlust zu verstehen und diesen im Tagesgeschäft zu vermeiden

Damit werden Sie in der Lage sein, künftig eine deutliche Reduzierung von Missverständnissen, Reibungsverlusten, Zeitaufwand, finanziellen Einbußen sowie persönlichen Verstimmungen zwischen den Geschäftspartnern herbeizuführen und deutlich effizienter mit Koreanern zusammenzuarbeiten..

Seminarablauf

1. Einführung und Vorstellung
2. Korea - Land und Leute
3. Mentalität, Werte und gesellschaftliche Aspekte
4. Kommunikation mit Koreanern
5. Zusammenfassung

Mehr Details senden wir Ihnen gerne auf Anfrage.

Änderungen vorbehalten
Stand: 06.April 2022

Für Individuelle Fragen und Erfahrungsaustausch steht ausreichend Zeit zur Verfügung.

ZIELGRUPPEN & LEISTUNGEN

Seminarart

Offenes Seminar für Mitarbeiter verschiedener Unternehmen.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte mit Koreaverantwortung, die im Rahmen von Projekten mit koreanischen Geschäftspartnern zusammenarbeiten möchten.

Leistungen

Seminardurchführung, Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränke, Teilnahme-Zertifikat

Seminarpreis

EURO 890.- pro Person zzgl. MwSt.

Seminardaten

Termine:	www.accenta-asia.de
Seminardauer:	1 Tag (9.00—17.00 Uhr)
Ort:	Köln

Teilnehmerzahl

Wir garantieren, dass das Seminar unabhängig von der Teilnehmerzahl stattfindet.

Max. 8 Personen (um jedem Teilnehmer genügend Zeit für Diskussionen eigener Themen zu geben).

Accenta Asia - weltweite Trainings

Accenta Asia ist seit 2004 darauf spezialisiert, in interkulturellen Trainings, Seminaren und Coachings Fach- und Führungskräfte für den geschäftlichen Umgang in weltweit allen Zielregionen vorzubereiten. Auch bei der Lösung von Konfliktsituationen mit Geschäftspartnern fremder Kulturkreise können wir Unternehmen kompetent unterstützen.

Das Gelernte ist sofort im Tagesgeschäft umsetzbar.

SEMINARLEITER

Gerd Schneider

Seniortrainer für Interkulturelle Management Trainings

Dipl.-Kfm. Gerd Schneider hat Betriebswirtschaft studiert und verfügt über langjährige Vertriebs- und Marketing-Erfahrung in internationalen Märkten.
Er hat neben langjährigen Aufenthalten in Nordamerika und Südafrika 8 Jahre in Ostasien gelebt und dort in der Industrie als Führungskraft deutscher Tochtergesellschaften erfolgreiche Aufbauarbeit geleistet, Organisationen aufgebaut und restrukturiert und dabei intensive Erfahrungen mit asiatischen Mitarbeitern und Geschäftspartnern gesammelt.
In der Region Asien – Pazifik war er insgesamt über 12 Jahre in verschiedenen internationalen Führungsfunktionen erfolgreich tätig.

Auch in Deutschland arbeitete er vor seiner Beratertätigkeit für bekannte internationale Industrieunternehmen in führenden Funktionen in Vertrieb und Marketing.
Ihm ist sowohl die Sicht internationaler Konzernzentralen als auch die von mittelständischen Unternehmen und Tochtergesellschaften bestens vertraut.

Herr Schneider ist seit 2004 als Management Trainer auf die Märkte China, Japan und Korea spezialisiert.
Seine ausgeprägten Managementkenntnisse über Geschäftsaufbau und Restrukturierung in Asien, seine Kontakte sowie seine langjährigen Erfahrungen in internationalen Geschäfts- und Lebenskulturen sind von besonderem Nutzen für seine Klienten.

Bei der Vermittlung von interkulturellem Wissen und der Sensibilisierung der Teilnehmer stützen wir uns maßgeblich auf die persönlichen Erfahrungen der Trainer im geschäftlichen Umgang mit Koreanern

Referenzen

ABB, AKG, Aliseca, Arnold, Arnold, arvato, Berlin Tourismus, BLG Logistics, Boehringer Ingelheim, Bosch/Siemens/Hausgeräte, Bundeswehr, Continental, Danfoss, DB Schenker, Demos, DHL, Eppstein, Fachhochschule Köln, Gedia, Hitachi, Hoffmann Mineral, IAV, IHK, Init, IVU, ixetic, PEAG, Pink, Prüftechnik, Metro, Real, Mitsubishi, Morita, Nestle, Novaled, Olympus, Opertis, Panasonic, Riedel, Roche, Rolls Royce, Sparkasse Jena, Siemens, Stihl, Stollwerck, Takeda, Tetra, ThyssenKrupp, Volvo, wentronic, Wien Tourismus, u.v.m.

Top Beurteilungen unserer Kunden

„Das Thema wurde umfassend behandelt, klar vermittelt, sehr praxisorientiert, aufschlussreich und erhellend. Der Referent weiß, wovon er spricht.“

„Viele Praktische Hinweise anhand eigener Erfahrungen, sehr gute Atmosphäre zum Erfahrungsaustausch, man konnte Fragen stellen und sie wurden ausführlich beantwortet.“

Lernen Sie einen Tag von erfahrenen Trainern aus der Praxis!

Wir informieren Sie gerne über unsere firmenindividuellen IN-HOUSE TRAININGS oder EINZEL-COACHINGS in Ihrem Unternehmen:

ANMELDUNG

ACCENTA ASIA, G. Schneider
Mohrenstr. 11 - 17
50670 Köln

INFO-TELEFON +49 (0) 221-5716 784
TELEFAX +49 (0) 221-5716 852
E-MAIL kontakt@accenta-asia.de

☐ Ich interessiere mich für ein individuelles **In-house Training** oder **Coaching** und würde mich über eine kurzfristige Kontaktaufnahme freuen.

☒ **Ja**, ich melde mich für das nachfolgende **offene Seminar** an.

Seminar: **„Interkulturelle Kompetenz Korea“ (1 Tag / in Köln)**

Termin & Ort:

Seminarpreis: EURO 890.- pro Person zzgl. MwSt.

TEILNEHMER

Name, Vorname:

Position:

Unternehmen:

Anschrift:

Telefon: Fax:

E-Mail:

Mit dieser Anmeldung erkenne ich die verbindlichen Teilnahmebedingungen für offene Seminare an.

Ort, Datum: _____ Unterschrift: _____

Unsere Liste mit Seminarterminen finden Sie unter www.accenta-asia.de.

TEILNAHMEBEDINGUNGEN - Offene Seminare

1. Anmeldung

Ihre schriftliche Anmeldung senden Sie bitte unter Nutzung unseres Anmeldeformulars an:
Accenta Asia, G. Schneider
Mohrenstr. 11 - 17, D-50670 Köln
Fax +49 (0)221-5716 852 oder
kontakt@accenta-asia.de

Anmeldungen können nur schriftlich erfolgen.

Nach Eingang Ihres Anmeldeformulars erhalten Sie eine Buchungsbestätigung zusammen mit einer Rechnung. Bitte bezahlen Sie erst nach Erhalt der Rechnung. Die Teilnahme am Seminar kann nur gewährt werden, wenn die Teilnahmegebühr rechtzeitig, bis spätestens fünf Werktage vor Seminarbeginn, und ohne Abzug bei uns eingegangen ist.

Bankverbindung:
Accenta Asia, G. Schneider
Kreissparkasse Köln
BLZ 370 502 99 BIC: COKSDE33XXX
IBAN: DE70 3705 0299 0000 2944 21

2. Seminarpreis

Der Seminarpreis ergibt sich aus den aktuellen Broschüren / Veröffentlichungen zum jeweiligen Seminar.

3. Leistungen

Im Seminarpreis enthalten sind die Teilnahme am Seminar, Handouts, Seminarunterlagen, Teilnahmezertifikate, Mittagessen und Pausengetränke. Die Seminarunterlagen werden den Seminarteilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt. Änderungen des Seminarinhaltes sind vorbehalten. In einzelnen Fällen kann es erforderlich sein, die Seminarleiter durch andere Seminarleiter zu ersetzen. Die Entscheidung darüber obliegt dem freien Ermessen des Veranstalters. Übernachtungskosten sind nicht im Seminarpreis enthalten.

4. Umbuchungen & Stornierungen

Jedes offene Seminar hat eine Mindestteilnehmerzahl von drei Personen. Wird dieses Minimum bis zwei Wochen vor Seminarbeginn nicht erreicht, kann die betreffende Veranstaltung abgesagt oder verschoben werden. Wir informieren Sie in diesem Fall bis spätestens zehn Tage vor dem betreffenden Termin per E-Mail, Telefax oder Telefon.

GARANTIE: Offene Seminare für **China, Japan und Korea** finden auch statt, wenn die Mindestteilnehmerzahl unterschritten wird.

VERSCHIEBUNG: Auftraggeber können die Teilnahme eines angemeldeten Teilnehmers bis zwei Wochen vor Seminarbeginn auf einen veröffentlichten Folgetermin gegen eine Umbuchungsgebühr von Euro 90.- zzgl. MwSt. verschieben. Die Anzeige hat schriftlich zu erfolgen und ist wirksam, wenn diese durch den Auftragnehmer schriftlich bestätigt wurde. Mit einer Verschiebung entfällt die nachträgliche Möglichkeit eines Rücktritts vom Vertrag.

STORNIERUNG: Unternehmen können von einem Vertrag zu jedem Zeitpunkt zurücktreten. Ein Rücktritt hat in jedem Fall schriftlich zu erfolgen. Da wir unsererseits rechtzeitige Vorbereitungen für die Bereitstellung von Räumlichkeiten, Trainern, Verpflegung, etc. sorgen müssen, entstehen uns bei einem Rücktritt vom Vertrag i.d.R. Ausfälle und Kosten. Daher berechnen wir Auftraggebern bei einem Rücktritt vom Vertrag folgende Kosten:

- bei einem Rücktritt von weniger als einem Monat vor Seminarbeginn 75% des Seminarpreises
- bei einem Rücktritt von weniger als sechs Wochen vor Seminarbeginn 50% des Seminarpreises
- bei einem Rücktritt von weniger als zwei Monaten vor Seminarbeginn 25% des Seminarpreises
- bei einem Rücktritt von mehr als zwei Monaten vor Seminarbeginn entstehen keine Rücktrittskosten.

Im Falle eines Rücktritts vom Vertrag durch den Auftraggeber ist der Auftragnehmer berechtigt, die mit der gebuchten Trainingsleistung entstanden Kosten, z.B. durch Dritte, dem Auftraggeber in Rechnung zu stellen, sofern sie nicht mehr stornierbar sind.

KRANKHEIT / HÖHERE GEWALT: Der Auftragnehmer kann nicht ausschließen, dass im Ausnahmefall eine Veranstaltung vom Auftragnehmer bei Krankheit oder Verhinderung eines Seminarleiters sowie bei Eintreten höherer Gewalt kurzfristig abgesagt werden muss. Für bereits angemeldete Teilnehmer kann die kostenlose Umbuchung auf einen ausgeschriebenen Folgetermin erfolgen. Alternativ erstatten wir einen bereits gezahlten Seminarpreis zurück. Weitergehende Ansprüche, z. B. bei Stornierungskosten auf Seiten des Auftraggebers, können nicht geltend gemacht werden.
Auftraggeber erkennen mit ihrer Anmeldung für ein offenes Seminar die Bedingungen für Umbuchungen und Stornierungen an.

5. Datenschutz

Mit der Anmeldung für ein offenes Seminar erkennt ein Auftraggeber die Datenschutzerklärung von Accenta Asia gem. Art. 13 DSGVO an, die unter www.accenta-asia.de/datenschutzerklaerung-trainings einsehbar ist. Der Auftraggeber leitet die Datenschutzerklärung vor Auftragsdurchführung an die Teilnehmer eines Seminars weiter.

6. Haftung & Haftungsausschluss

Accenta Asia, G. Schneider bzw. die Trainer führen alle übertragenen Aufgaben mit größter Sorgfalt und unter Beachtung allgemeiner branchenspezifischer Grundsätze durch. Alle Schulungen, Empfehlungen und Aussagen erfolgen stets nach bestem Wissen und Gewissen. Accenta Asia, G. Schneider bzw. die jeweiligen Seminarleiter haften nicht für den Erfolg der durchgeführten Maßnahmen.

Stand: 21. Februar 2022