

Geschäftserfolg in Südostasien

Das Management-Training für Praktiker



Praxisrelevante Kenntnisse über die Geschäftsmentalität Ihrer südostasiatischen Kunden, Lieferanten oder Mitarbeiter sind für den Geschäftserfolg unerlässlich. Sie lernen in diesem interaktiven Training die richtigen Kommunikations- und Verhandlungsstrategien, wie Sie Ihre Geschäftsbeziehungen mit Singapur, Malaysia und Indonesien erfolgreich aufbauen und langfristig erhalten können.

**Länderschwerpunkte
Singapur, Malaysia
und Indonesien**

Limitierte Teilnehmerzahl

Tagungshotel zum Wohlfühlen

Qualifizierte Seminarbetreuer

Direkt aus der Praxis

Fachlich auf höchstem Niveau

Erfahrener Top-Trainer



**16./17. Sep. 2008
Starnberger See**

EINFÜHRUNG

Liebe Interessentin,
lieber Interessent,

Südostasien gehört nach Überwindung der Krise in den neunziger Jahren wieder zu den interessantesten Wirtschaftsregionen der Welt, was sich in dem rasant ansteigenden wirtschaftlichen Wachstum der südostasiatischen Ländern widerspiegelt.

Ausländische Direktinvestitionen fließen deshalb mehr denn je in diese Pazifik-Region. Die Prognosen für die zukünftige Entwicklung sind ähnlich positiv.

Erfolgschancen europäischer Unternehmen

Für europäische Unternehmen eröffnet diese Entwicklung gleichzeitig Chancen und erhebliche Risiken. Die Kommunikation über kulturelle Grenzen hinweg ist jedoch auch mit einem hohen Risiko verbunden.

In Südostasien erfolgreiche Unternehmen zeichnen sich dadurch aus, dass ihre verantwortlichen Mitarbeiter einen interkulturell angepassten Führungs- und Umgangstil praktizieren. Dieser ist den jeweiligen Bedürfnissen, Kompetenzen, Erwartungen, Denk- und Verhaltensweisen ihrer einheimischen Kunden, Partner und Mitarbeiter angemessen. „When in Rome, do as the Romans do“, ist das sprachliche Fazit, welches für europäische Unternehmen aktueller ist wie nie zuvor.

Kultur-Unterschiede sind Risikofaktor Nr. 1

Die kulturellen Unterschiede und Geschäftsgebaren gestalten sich in Ländern wie Singapur, Malaysia oder Indonesien als ein erheblicher Stolperstein für europäische Unternehmen.

In Südostasien kommt es darauf an, ein Verständnis für die Beweggründe, die landestypischen Verhaltensregeln und die Etikette ihrer südostasiatischen Geschäftspartner zu entwickeln.

Erfolg durch Verständnis der Mentalitäten

Den angesprochenen Problematiken trägt unser interaktives Training optimal Rechnung, indem Ihnen erfolgreiche Strategien für die Kommunikation, das Zusammenleben und die Zusammenarbeit mit Südostasiaten aufgezeigt werden. Nutzen Sie dieses komprimierte zweitägige Training um Ihre Zusammenarbeit mit südostasiatischen Geschäftspartnern in Zukunft gelassener entgegenzusehen zu können.

*Nur wer die Mentalität versteht,
kann in Südostasien profitieren!*

Fragen auch Sie sich...

- Was sind typische Fehler, die uns in Südostasien unterlaufen?
- Wie können die Verhaltensweisen unserer südostasiatischen Geschäftspartner, Mitarbeiter oder Kollegen zukünftig besser verstanden werden?
- In welchen Bereichen sollten Vorgehensweisen für Südostasien angepasst werden?
- Was ist bei Verhandlungen mit Südostasiaten besonders zu beachten? Was führt zum Erfolg?
- Was erwarten Südostasiaten von ihren europäischen Geschäftspartnern?
- Wie kann ich Konflikte erfolgreich vermeiden oder zumindest schlichten?
- Wie sollte sich ein Unternehmen in Südostasien am besten präsentieren?
- Was sollte bei der Kommunikation mit der Tochtergesellschaft oder unseren Partnern in Südostasien beachtet werden?
- Wie können wir gute Geschäftsbeziehungen mit Südostasiaten entwickeln und langfristig erhalten?
- Wie sind Besprechungen mit Südostasiaten ideal vorzubereiten und durchzuführen?
- Wie bereiten wir uns auf den Besuch aus Südostasien optimal vor?

Antworten direkt aus der Praxis

Antworten auf diese und weitere Fragen finden Sie in unserem interkulturellen Managementtraining.

Durch gezielte Veränderungen in Ihrem Geschäftsverhalten werden Sie erheblich bessere Resultate mit Ihren südostasiatischen Partnern erreichen.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Mit freundlichen Grüßen



Bernd K. Zeuschel
Geschäftsleitung

*Vermeiden Sie typische Fehler
in Ihren Geschäftsbeziehungen!*

SEMINARPROGRAMM

Erster Tag

1. Interaktive Einführung

- Fragen und Erwartungen der Teilnehmer
- Singapur, Malaysia und Indonesien: Die Länder und deren Wirtschaft
- Kultureller Einfluss auf geschäftlichen Erfolg
- Die drei Dimensionen interkultureller Kompetenz bzgl. Südostasien
- Beschreibende Variablen interkultureller Kompetenz bzgl. Südostasien

2. Südostasien vs. Europa

- Unterschiede und Auswirkungen auf das Geschäftsleben und den Geschäftserfolg
- Hintergründe des südostasiatischen Verhaltens
- Die südostasiatische Wertekategorie
- Das „Gesicht“ des Südasiaten
- Personenbezug vs. Sachbezug
- Polychrones vs. monochrones Zeitverständnis
- Die Gefahr des Kulturschocks

3. Erfolgreiche Kommunikation

- Direkte vs. indirekte Kommunikation
- Richtig loben und kritisieren
- Verbale und nonverbale Kommunikation in Südostasien und ihre Auswirkungen auf das Geschäftsverhalten
- Übung: Signifikante Fallbeispiele
- Do's & Don'ts in der geschäftlichen Kommunikation
- Übung: Self Confrontation Technique

4. Auf der Suche nach Konsens

- Modelle zum Konfliktmanagement bei Südasiaten
- Europäische Aussprache vs. südostasiatische Gesichtswahrung
- Konfliktvermeidung vs. Streitkultur
- Konfliktfallen und Konfliktvermeidung bei der Zusammenarbeit mit Südasiaten
- Rolle und richtiger Einsatz von Vermittlern

Zweiter Tag

5. Erfolgreich argumentieren und präsentieren in Südostasien

- Induktiver vs. deduktiver Aufbau von Argumentationen
- In Südostasien erfolgreich Präsentationen vorbereiten, gestalten und vortragen
- Erfolgreiches Vorbereiten und Führen von Besprechungen in Südostasien
- Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Geschäftsverhandlungen

6. Führung und Motivation in Südostasien

- Führungsverhalten in Südostasien
- Unternehmensstrukturen
- Aufbau und Bedeutung von Hierarchien
- Rechte und Pflichten eines Chefs in Südostasien
- Motivationsanreize für Mitarbeiter und südostasiatische Kooperationspartner

7. Südostasiatische Etikette

- Typische Begrüßungsrituale
- Einladung, Geschäftsessen und Geschenke

8. Weitere Südostasien-Tipps

- Pflege und Erhalt von Geschäftsbeziehungen
- Tipps zum Reisen in Singapur, Malaysia und Indonesien
- Empfang einer südostasiatischen Delegation in Europa

9. Teilnehmererfahrungen und praktische Empfehlungen des Referenten

- Analyse und Bewertung der Problemursachen
- Suche nach Lösungsansätzen
- Zusammenfassende Darstellung der kulturellen Unterschiede

10. Zusammenfassung und Feedback

- Transfer auf eigene Problemstellungen
- Abschließende Diskussionsrunde

SEMINARLEITER UND TRAINER

Klaus Mühlbäck

Klaus Mühlbäck hat mehrere Jahre in Malaysia gearbeitet und gelebt und dabei die Region Südostasien in ihren kulturellen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Ausprägungen im Detail kennen und lieben gelernt. Als Diplom-Betriebswirt ist er seither für ein führendes Unternehmen der Reifenindustrie tätig und als Mitglied der Strategischen Geschäftsführung für den Bereich Internationalisierung verantwortlich. Sein Geschäftsgebiet erstreckt sich auf Südostasien, Nordamerika, die arabische Welt, Südafrika sowie die GUS.

Als selbst erfolgsverantwortlicher Manager trägt Klaus Mühlbäck die Seminarinhalte praxisbezogen und auf die wirklichen Anforderungen im täglichen Geschäft mit Südostasiaten zugeschnitten vor. Das besondere Augenmerk gilt der Umsetzung interkultureller Kenntnisse und Fähigkeiten im geschäftlichen Erfolg. Seine Erfahrungen gibt er sowohl bei interkulturellen Seminaren als auch in der Beratung an Unternehmen und Geschäftsleute weiter.

Klaus Mühlbäck hat an der Hochschule in Rosenheim und der Seinäjoki Business School (Finnland) Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Internationales Marketing studiert.

klaus.muehlbaeck@gcforum.de

Global Competence Forum

Wir organisieren Konferenzen und Trainings zu aktuellen Managementthemen sowie internationale Fachseminare für den "Global Player". Ein weiterer Schwerpunkt sind Länderseminare zu den Regionen Asien-Pazifik, Nord- und Südamerika sowie Ost- und Westeuropa.

Herausragende Trainer, namhafte Experten und erfahrene Industriepraktiker vermitteln Know-how, hochwertiges Managementwissen und ihre praktischen Erfahrungen in einer didaktisch aufbereiteten, verständlichen Form.

Wir legen großen Wert auf eine besonders angenehme, lern- und arbeitsfördernde Atmosphäre und bieten den Teilnehmern, ergänzend zur anspruchsvollen Wissensvermittlung, ein Forum für den Erfahrungsaustausch auf höchstem Niveau.

WEITERE INFORMATIONEN

Teilnehmerkreis

Diese Seminarreihe eignet sich besonders für Geschäftsleitung, Fachkräfte, Führungskräfte und Mitarbeiter(innen) von Unternehmen, die

- mit Südostasiaten im persönlichen, fernmündlichen und schriftlichen Kontakt stehen,
- geschäftlich nach Südostasien reisen,
- Verkaufs- oder Einkaufsgespräche führen,
- mit Südostasiaten verhandeln,
- für längere Zeit vor Ort in Südostasien tätig sind,
- südostasiatische Geschäftsleute oder ganze Delegationen zu Besuch haben.

Seminarziele

Seitens des anwesenden Experten werden

- ausführliche Informationen bereitgestellt und Praxiswissen vermittelt
- bewährte Vorgehensweisen aufgezeigt und konkrete Fragen beantwortet
- Entscheidungsgrundlagen gegeben und wertvolle Orientierungshilfen dargelegt
- Empfehlungen abgegeben und weiterführende Informationsquellen genannt
- Erfahrungen der anwesenden Teilnehmer angesprochen, diskutiert und aufgearbeitet
- Fähigkeiten vermittelt, um eventuelle Risiken realistisch einschätzen zu können
- Informations- und Erfahrungsaustausch mit anderen Teilnehmern aktiv gefördert

Seminarmethodik

Eine optimale Kombination aus Vorträgen, Fallbeispielen, Erfahrungsberichten, Fragerunden, Diskussion und natürlich etwas Humor zur Vermittlung des angesprochenen Wissens. Einsatz diverser Methoden zur Unterstützung und Förderung des Wissenstransfers sowie zur Auflockerung des Seminars.

Seminarsprache

Vorträge und Diskussionen werden in deutscher Sprache gehalten. Die Seminarunterlagen sind ebenfalls in deutscher Sprache verfasst.

Veranstaltungsort

Um ein angenehmes Ambiente und eine positive Lernatmosphäre zu gewährleisten, finden die Seminare in sehr schönen Seminarhotels in ausgewählten Städten und ansprechenden Regionen statt.

Seminarzeiten

Einlass/Empfang	08.45 Uhr
1. Seminarblock:	09.00 Uhr – 10.45 Uhr
2. Seminarblock:	11.15 Uhr – 12.45 Uhr
3. Seminarblock:	14.15 Uhr – 15.45 Uhr
4. Seminarblock:	16.15 Uhr – 17.45 Uhr

Pausen und Mittagessen

Während gemeinsamer Pausen und Mittagessen im Tagungshotel bietet sich ausreichend Zeit und Gelegenheit zum Gedanken- und Erfahrungsaustausch mit den anwesenden Experten und Teilnehmern.

Abendprogramm

Im Rahmen eines optionalen, nicht im Preis enthaltenen Restaurantbesuchs besteht Gelegenheit zum geselligen Beisammensein sowie zur Fortsetzung von Diskussion, Gedanken- und Erfahrungsaustausch.

Übernachtung

Wir empfehlen die Übernachtung im Seminarhotel, damit das Seminarangebot optimal genutzt werden kann. Unseren Teilnehmern steht hierzu im Tagungshotel unter dem Stichwort „Global Competence Forum“ ein Zimmerabrufkontingent zur Verfügung.

Anmeldung

Anmeldungen bitte unter Verwendung dieses Formulars an Faxnummer 07071 559730 oder per Post an Global Competence Forum, Schlossbergstraße 10, 72070 Tübingen. Im Falle von Rückfragen erreichen Sie uns unter Tel. 07071 5597-0.

Nach Anmeldungseingang erhalten Sie Ihre Anmeldebestätigung, Anfahrtsbeschreibung, Hotelinformation und Rechnung. Die Seminarteilnahme kann nur erfolgen, wenn der Rechnungsbetrag bereits eingegangen ist oder vor Ort per Scheck beglichen wird.

Stornierung/Umbuchung

Stornierungen und Umbuchungen müssen schriftlich erfolgen. Bis 2 Wochen vor dem Seminar erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 130,-. Bei späteren Abmeldungen oder Umbuchungen wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Mit Ihrer Unterschrift erklären Sie sich mit den genannten Stornierungs- und Umbuchungskonditionen einverstanden.

Konditionen

Je Seminartag und Teilnehmer € 790,- zzgl. MwSt. Mehrtägige Seminare müssen zusammenhängend gebucht werden.

Leistungsumfang

Enthalten sind die Teilnahme am Seminar, die komplette Semindokumentation, alle Mittagessen und alle Kaffeepausen. Nicht enthalten sind die Übernachtungen im Tagungshotel sowie die Abendessen.

FAX-ANMELDUNG +49 7071 559730

Seminar:	<u>Geschäftserfolg in Südostasien (IKAS)</u>	Seminarort:	_____
Termin:	_____	Firma:	_____
Name, Vorname:	_____	Strasse:	_____
Titel, Position:	_____	PLZ, Ort:	_____
Telefon	_____	Rechnung an:	_____
Fax:	_____		_____
Mobiltelefon:	_____	Branche:	_____
E-Mail:	_____	Mitarbeiterzahl:	_____
Ansprechpartner:	_____	Unterschrift:	_____
Ort, Datum:	_____		