

## OFFENE CHINA-SEMINARE 2011

[Details zum Programm, Anmeldung und Fragen:](#)

[info@eurasia-enterprise.de](mailto:info@eurasia-enterprise.de)

### China für Einsteiger

Chinesen sind anders – Deutsche auch. Gewinnen Sie Sicherheit im Umgang mit Ihren chinesischen Geschäftspartnern! In diesem zweitägigen Basis-Seminar eignen Sie sich grundlegende Spielregeln und kulturelle Standards von Chinesen an. Sie lernen die Unterschiede zu Ihren eigenen Gewohnheiten zu identifizieren, und die aus diesen Unterschieden resultierenden Konflikte zu lösen.

*Empfohlen als Vorbereitung für die weiterführenden Seminare der Reihe China Spezial!*

Termine	Do 24. – Fr 25. Feb / Do 12. – Fr 13. Mai / Do 10. – Fr 11. Nov 2011
Ort	Hotel Novotel Mainz
Teilnehmer	8 – 10 Personen
Preis	980.- Euro zzgl. MwSt. pro Person

### China Spezial I: Erfolgreich verhandeln – auch mit Chinesen!

Chinesen sind Verhandlungskünstler – Sie auch? Strategisch-taktisch versiert im Vorgehen, höflich im Auftreten, und in der Sache klar aufs Eigeninteresse fokussiert: Lernen Sie die Prinzipien chinesischer Gesprächsführung, Argumentation und Rhetorik kennen, und lernen Sie, diese für sich zu nutzen. *Ein Tag.*

Termine	Do 09. Juni 2011 & Do 01. Dez 2011
Ort	Hotel Novotel Mainz
Teilnehmer	6 – 10 Personen
Preis	490.- Euro zzgl. MwSt. pro Person

### China Spezial II: Chinesische Strategiekunde für Ihren Erfolg!

Wenn Sie glauben, der beste Freund Ihres chinesischen Geschäftspartners zu sein... dann sind Sie nicht nur auf dem Holzweg, sondern laufen Gefahr, Ihre Ziele zu verfehlen. Ergünden Sie die kulturell tief verwurzelten Strategien Ihrer chinesischen Geschäftspartner und profitieren Sie davon für die weitere Zusammenarbeit und Ihren unternehmerischen Erfolg! *Ein Tag.*

Termin	Do 08. Sep 2011
Ort	Hotel Novotel Mainz
Teilnehmer	6 – 10 Personen
Preis	490.- Euro zzgl. MwSt. pro Person

### China Spezial III: Personal führen und entwickeln

In China werden spezifische Anforderungen und Erwartungen an Führungskräfte gestellt: Wie Sie Mitarbeiter in China führen und erfolgreiche deutsch-chinesische Teams bilden. *Ein Tag.*

Termin	Do 06. Okt 2011
Ort	Hotel Novotel Mainz
Teilnehmer	6 – 10 Personen
Preis	490.- Euro zzgl. MwSt. pro Person

### China Spezial IV: Erfolgreicher Vertrieb

Anspruchsvolle Kunden, undurchsichtige Distributoren...?! Behalten Sie die Zügel in der Hand und gestalten Sie Ihr Key Account Management sowie die Zusammenarbeit mit Distributoren nach Ihren Bedürfnissen. *Ein Tag.*

Termin	Do 17. Nov 2011
Ort	Hotel Novotel Mainz
Teilnehmer	6 – 10 Personen
Preis:	490.- Euro zzgl. MwSt. pro Person