

Verhandlungstraining China

Erfolgreich verhandeln mit chinesischen Businesspartnern

Business in China stellt häufig eine besondere Herausforderung dar. Insbesondere in Verhandlungen überschneiden sich viele wichtige Kompetenzen erfolgreichen wirtschaftlichen Handelns. Durch die strategische Anpassung an die Gegenseite im internationalen Kontext werden oft bessere Verhandlungsergebnisse erreicht, die häufig bares Geld bedeuten. Das Wissen, wie Verhandlungen speziell an die chinesische Gegenseite angepasst werden, wird in diesem Seminar vermittelt.

Inhalte

Grundlegendes über internationale Verhandlungen

- Was internationale Verhandlungen anders macht.
- Wie wir die Unterschiede für uns nutzen können.

Kern-Module für erfolgreiche Internationale Verhandlungsführung

- Guanxi: Der Dreh- und Angelpunkt für weiteres Vorgehen.
- Kommunikation in Verhandlungen mit Chinesen.
- Versteckte Botschaften entschlüsseln.
- "Yes" und die Botschaft dahinter.
- Erfolgreiche Argumentationsstrategien.

Erfolgreiche Vorbereitung für Verhandlungen in China

- Wen entsenden? Über Teams und Seniorität in China.
- Muss flexibel geplant werden?
- Strategie: Verhandlungsaufschläge und Verhandlungsbasis in China.
- Wer gibt das erste Angebot ab?
- Wie wird das erste Angebot abgegeben?
- Analyse der Gegenseite.

Die Verhandlung mit Chinesen

- Entscheiderstrukturen und Möglichkeiten zur Beeinflussung.
- Wie Sie Konzessionen bei Chinesen besser erreichen.
- Wie mit Nachverhandlungen umgehen?

Eigene Erfahrungen und aktuelle Situationen reflektieren – Praxis Tipps und Tricks aus Verhandlungen in Fernost

Lernumgebung

In Ihrer online Lernumgebung finden Sie nach Ihrer Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und extra Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Nach diesem Seminar...

- kennen Sie typische internationale Muster bei Verhandlungstaktiken und -strategien,
- können Sie dazu passende Gegenstrategien entwickeln,
- wissen Sie, in welchen Regionen international der rationale und der emotionale Verhandlungsstil vorherrschen,
- können Sie sich an den jeweiligen Verhandlungsstil anpassen,
- beherrschen Sie, emotionale dominierte Verhandlungen zu führen,
- können Sie Entscheidungsmuster besser einschätzen.

Methoden

Vorträge, praxisorientierte Übungen, Erfahrungsaustausch, Quiz, Analyse von Fallbeispielen, Auflösung von spezifischen Fragestellungen der Teilnehmer:innen.

Teilnehmer:innenkreis

Internationale Fach- und Führungskräfte, die in Verhandlungen mit Chinesen effektiver sein möchten.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:innen



Dr. Raphael Schoen

Ph.D. - Promovierter
Verhandlungswissenschaftler, MBA &
Diplom-Wirtschaftsingenieur (FH),
zertifizierter Coach & Trainer.
Managementberater mit den
Schwerpunkten Training und Beratung
im internationalen Bereich.
Langjährige Erfahrung als
internationale Führungskraft und
Verhandlungsführer. Fachautor.
Universitätsdozent

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

firmenintern

Termin nach Vereinbarung

Haufe Akademie Inhouse

Firmeninterne Durchführung
[Anfragen](#)

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de