



Erfolgreich im Japangeschäft

Intensivseminar

Management Training für das Japangeschäft

- Verstehen japanischer Besonderheiten
- Geschäftliche Umgangsformen in Japan
- Vertragsverhandlungen und Vertragsabschlüsse mit Japanern

ECOS
GESELLSCHAFT FÜR
ENTWICKLUNG UND
CONSULTING MBH
Westerbreite 7
D-49084 Osnabrück

Tel. (0541) 9778-200
Fax (0541) 9778-202
e-mail: info@ecos-consult.com

homepage:
www.ecos-consult.com

Ziele des Japan-Seminars

Die zunehmende Öffnung des japanischen Marktes bietet deutschen Unternehmen enorme Chancen. Doch alleine typisch deutsche Verhandlungsmuster und Kommunikationsstrategien führen oft nicht zum gewünschten Erfolg.

Schon bei dem Austausch der Meishi, der Visitenkarten, fangen die Missverständnisse an. In Japan ist der Meishi-Austausch ein traditioneller Ritus, aus dem japanischen Geschäftsleben nicht mehr wegzudenken. Besonders peinlich ist es da, wenn der japanische Gesprächspartner vergeblich nach einer für ihn besser lesbaren japanischen Version auf der Rückseite der Karte sucht oder sein deutsches Gegenüber die Karte achtlos in der Hosentasche verschwinden lässt.

Das Japan-Seminar zeigt geschichtlichen und gesellschaftlichen Hintergründe für oftmals schwer verständliche Handlungsweisen japanischer Geschäftspartner auf und betrachtet gemäß dem interkulturellen Ansatz auch, wie wir Deutsche auf Japaner wirken. Der japanische Verhandlungsstil wird vor dem Hintergrund des typisch westlichen Ansatzes untersucht und die möglichen Reibungspunkte werden erläutert. Als Teilnehmer entwickeln Sie ein Verständnis für die Beweggründe und Gewohnheiten der Japaner, indem Sie sich mit erfolgreichen und erfolglosen Beispielen beschäftigen. Das Seminar vermittelt schließlich konkret, wie bei Verhandlungen (von der Geschäftsanbahnung zu Vertragsabschlüssen und 'After-Sales-Service') mit japanischen Geschäftspartnern die bestmöglichen Ergebnisse erzielt werden können.

Wer teilnehmen sollte

Manager, die in Deutschland und/oder Japan mit japanischen Partnern zu tun haben und mehr Verständnis und Sicherheit im Umgang und in Verhandlungssituationen erhalten wollen.

Vorteile für Sie und Ihr Unternehmen

- Japanische Wertvorstellungen und Vorurteile verstehen
- Eigene Wertvorstellungen und Vorurteile im Kontext erkennen
- Hintergründe japanischer Erfolgsstrategien kennen lernen
- Hintergründe der Kommunikations und Verhandlungskonzepte japanischer Geschäftsleute mit westlichen Partnern akzeptieren und nutzen lernen
- Schlüsselkonzepte wie 'wa', 'soto/ uchi', 'giri', 'tatemae/ honne', 'nemawashi/ ringi-sho' kennen lernen
- Erfolgreiche Strategien für Vertragsverhandlungen und den Umgang mit Konfliktsituationen kennen lernen
- Fähigkeiten zum Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen mit japanischen Partnern erwerben

Seminarinhalte

Erfolgreich im Japangeschäft

A. Deutsche und Japaner - wie schätzen sie sich gegenseitig ein?

1. Wie wir die Japaner sehen
2. Wie die Japaner uns sehen

B. Japan: Land, Leute und Wirtschaft

1. Geographie und Insellage
2. Der Japaner - ein Gruppenmensch
 1. Religion und Arbeitsethos
 2. Stellenwert der Familie
3. Besonderheiten des japanischen Wirtschaftssystems

C. Der japanische 'Salary Man'

1. 'Kaishain' - Beschäftigungsprinzipien japanischer Firmen
2. 'Kaizen' - Team- und Kundenorientierung
3. 'Fuzzy Logic' - Pragmatismus und Flexibilität

D. 'Kimochi' und 'Wa' - geschäftliche Umgangsformen in Japan

1. 'Meishi' - der erste Kontakt
2. 'Giri' und 'Omiyage' - Beziehungsanbahnung durch Geschenke
3. 'Honne' und 'Tatemaie' - das Problem des Gesichtverlusts
4. 'Soto' und 'Uchi' - der Japaner und seine ausländischen Geschäftspartner
5. 'Kai Shoku' und 'Settai' - Geschäftsessen und Entertainment mit Japanern

E. 'Nihongo' - Japanisch für den 'Small Talk'

1. 'Survival Japanese'
2. Sprachliche Missverständnisse

F. Verhandeln mit Japanern

1. 'Kaigi' - Besprechungen mit japanischen Verhandlungsteams
2. 'Nemawashi' / 'Ringi-Sho' - Entscheidungsfindung in Japan
3. Präsentationen vor Japanern

G. Ansätze für Geschäftsabschlüsse

1. Verträge - gesetzliche Grundlage und Bedeutung in Japan
2. Der Vertragsabschluß
3. Nachbetreuung - Japan als 'Sabisu-Gesellschaft'

Referenten



Wilhelm F. Meemken

Geschäftsführer ECOS Japan Consult; arbeitet seit über 20 Jahren aktiv im Japangeschäft und verfügt über einen umfangreichen Schatz an First Hand-Erfahrungen im Geschäft mit Japan und Umgang mit Japanern.



Johanna Schilling

Projektleiterin bei ECOS Japan Consult, japanischsprachig; mehrere Japanaufenthalte; seit neun Jahren aktiv im Japangeschäft; Spezialistin für Marktstudien, Marketing und PR-Arbeit in Japan.

Seminarunterlagen

- Zusammenstellung praktischer Tipps für Geschäftsleute
- Nützliche japanische Vokabeln und Wendungen

Kosten

Auf Anfrage