

Erfolgreich im Japangeschäft

Management-Trainings-Seminar

PROGRAMM (Beispiel)

9:30 Begrüßung und Einführung

Geschichte, Geographie, Land und Leute

Interkulturelle Wahrnehmung: Wie sehen wir die Japaner? Wie sehen die Japaner uns?

***Kaishain* – Beschäftigungsprinzipien, Organisationsstruktur, Entscheidungsprozesse japanischer Firmen**

- Hierarchien; *Sempai-Kohai*-System
- *Bucho* und *Kacho*: Führungsebenen in japanischen Unternehmen
- *Ringi* und *Nemawashi*: Entscheidungsprozesse
- Pünktlichkeit und Detailliertheit

11:15 **PAUSE**

11:30 ***Kimochi und Wa* – Vertrauensbeziehung als Schlüssel zum Geschäft**

- *Soto* und *Uchi*: der Japaner und seine ausländischen Geschäftspartner
- *Honne* und *Tatemae*: das Problem des Gesichtverlustes
- Kommunikation
- Verhalten in Verhandlungssituationen

12:15 **MITTAGSPAUSE**



13:15 ***Meishi* und *Omiyage* – geschäftliche Umgangsformen in Japan**

- Auftreten, Kleidung
- *Meishi*: die Bedeutung von Visitenkarten
- *Giri* und *Omiyage*: Beziehungsanbahnung durch Geschenke
- *Kaishoku* und *Settai*: Geschäftsessen und Entertainment

***Kaizen* – Anforderungen an Service und Qualität**

- Qualitätsverständnis
- Japan als Servicegesellschaft

Verträge / Rechtsverständnis in Japan

15:15 **PAUSE**

15:30 ***Nihongo* – Japanisch für den Small-Talk**

16:30 **Ende**