
Kurskatalog

Comelio



Inhaltsverzeichnis

a. Standorte	4
1. Interkulturelle Kompetenz	6
A. China	6
i. Antifrustrationstraining im Chinageschäft.....	6
ii. Arbeiten und Leben in China.....	8
iii. Interkulturelle Kompetenz und Kommunikation mit Chinesen.....	10
iv. Interkulturelles Training für China.....	12
v. Recht für Geschäftsleute in China.....	14
vi. Verhandlungsführung – Anforderung und Harmonie.....	16
vii. Verkaufstraining für den chinesischen Markt.....	18
B. Indien	20
i. Arbeitsrecht in Indien.....	20
ii. Geschäftserfolg in Indien.....	22
iii. Gründung einer Tochtergesellschaft in Indien.....	24
iv. IT-Outsourcing nach Indien.....	26
v. Leben und Arbeiten in Indien.....	28
vi. Management und Führung in Indien.....	30
vii. Recht für Geschäftsleute in Indien.....	32
viii. Vertrieb und Marketing in Indien.....	34
C. Interkulturelle Kompetenz und Kommunikation mit Chinesen	36
i. Interkulturelle Kompetenz und Kommunikation mit Chinesen.....	36

D. Internationale Zusammenarbeit	38
i. Grundlagen der interkulturellen Kompetenz.....	38
E. Projektmanagement	40
i. Offshoring in Indien.....	40
F. Taiwan	42
i. Interkulturelle Kompetenz und Kommunikation mit Taiwanesen.....	42
b. Impressum	44

a. Standorte



Unsere Seminare finden an verschiedenen Standorten in der DACH-Region statt.

Öffentliche Seminare:

Unsere Seminare können Sie an unseren Standorten in Deutschland in Berlin, Dresden, Hamburg, München, Düsseldorf, Frankfurt und Stuttgart buchen. Nicht alle öffentlichen Seminare finden an allen Standorten statt. Doch gibt es die Möglichkeit, für Ihre Gruppe unsere Seminarzentren für ein individuelles Training zu verwenden.

In Österreich bieten wir Seminare in Wien und in der Schweiz in Zürich an.

Inhouse Seminare:

Wir sind regional flexibel und kommen auch gerne direkt zu Ihnen oder organisieren ein für Sie angepasstes Seminar in einem Tagungszentrum in Ihrer Stadt.

Deutschland



Berlin

Goethestraße 34
13086 Berlin

Tel: +49.30.8145622.00
Fax: +49.30.8145622.10



Dresden

Hotel Elbflorenz
Rosenstraße 36
D-01067 Dresden

Ibis Hotel Königstein
Prager Straße 9
01069 Dresden

Tel:
Fax:



Düsseldorf

Regus Business Centre
Stadttor 1
D-40219 Düsseldorf

Ecos Office Centre
Münsterstraße 248
40470 Düsseldorf

Tel: +49.211.6355642.00
Fax: +49.211.6355642.09



Frankfurt

Ecos Office Centre
Mainzer Landstraße 27-31
60329 Frankfurt

Tel: +49.69.1732068.30
Fax: +49.69.1732068.39



Hamburg

Wüpper Management Consulting GmbH
Zimmerstraße 1
22085 Hamburg

Tel: +49.40.2093499.60
Fax: +49.40.2093499.69



München

c/o SSM Rhein-Ruhr GmbH
Keltenring 2
82041 München

Tel: +49.89.3815686.00
Fax: +49.89.3815686.09

Comelio GmbH c/o SSM Rhein-Ruhr
GmbH Keltenring 2-4
82041 München



Stuttgart

Ecos Office Centre
Liebknechtstraße 33
70565 Stuttgart

Tel: +49.711.4605127.50
Fax: +49.711.4605127.59

Tropical Islands
Tropical-Islands-Allee 1
15910 Tropical Islands

Tropical Islands

Tel:
Fax:

Regus Business Center
Königstraße 10C
70173 Stuttgart

Akademie der Diözese
Rottenburg-Stuttgart
Tagungszentrum
Hohenheim Paracelsusstraße
91
70599 Stuttgart

1. Interkulturelle Kompetenz

A. China



(i) Antifrustrationstraining im Chinageschäft



Übersicht

Kursnr.	1010009
Sprache	de
Dauer	2 Tage
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Führungs- und Fachkräfte, die mit Chinesen zusammen arbeiten
Vorkenntnisse	Nicht erforderlich Durch Präsentationen und interaktive Übungen werden praxisorientierte Informationen zu den u.g. Themen vermittelt. Die Teilnehmer sollen eigene Fragestellungen und Beispiele aus ihrem Berufsalltag einbringen. Die Trainerin erläutert die Aspekte aus Sicht der Chinesen und erarbeitet mit Ihnen zusammen durch strukturierte Diskussion praxisorientierte Lösungsansätze.
Methode	
Kurslevel	Einsteiger



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
1.650,00 EUR	1.750,00 EUR	1.750,00 EUR
04-04 Sep 16-16 Okt 27-27 Nov	31-31 Jul 11-11 Sep 23-23 Okt 04-04 Dez	07-07 Aug 18-18 Sep 30-30 Okt 11-11 Dez
Frankfurt	Hamburg	München
1.750,00 EUR	1.750,00 EUR	1.700,00 EUR
14-14 Aug 25-25 Sep 06-06 Nov 18-18 Dez	21-21 Aug 02-02 Okt 13-13 Nov 25-25 Dez	28-28 Aug 09-09 Okt 20-20 Nov
		Stuttgart
		1.700,00 EUR
		03-03 Aug 14-14 Sep 26-26 Okt 07-07 Dez

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

Konflikt in Chinesisch kann entweder mit den Worten „Jiufen“ oder „Chongtu“ geschrieben werden. Jiufen bedeutet ineinander verwickeln und Chongtu bedeutet Zusammenstoßen. Chinesen benutzen diese beiden Wörter je nach der Situation unterschiedlich, um einem Konflikt zu bezeichnen. Die beiden unterschiedlichen Wörter zeigen, dass Chinesen ein differenzierteres Verständnis und Handeln zu Konflikten haben als Deutsche. Differenzen mit chinesischen Kunden, Zulieferern oder Behörden, aber auch chinesischen Kollegen erschweren das Geschäftsleben, führen oft zu Frustrationen und teilweise auch zu erheblichem wirtschaftlichen Schaden. In diesem Seminar sensibilisieren wir Sie für die Risikofaktoren eines Konflikts. Wir zeigen Ihnen die unterschiedlichen Verhaltensweisen der Chinesen in Konfliktsituationen und entwickeln mit Ihnen anhand von Beispielen, die auch aus Ihrem Arbeitsalltag sein können, Konfliktlösungsansätze und Lösungskonzepte.



Kursinhalte

A. Grundlage

Einflussfaktoren auf die chinesische Denkstruktur, Bedeutung der chinesischen Mentalität im Privat- und Geschäftsleben - Chinesische Geschäftspartner und Kunden – unterschiedliche Generationen und die damit verbundenen sozialen und gesellschaftlichen Hintergründe - Kollektivismus versus Individualismus und deren Einfluss auf den Entscheidungsprozess - Chinesischer Kommunikationsstil

B. Konflikt in China – Kontext

Typische Elemente der Konfliktursachen - Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeiten der Chinesen in Konflikten - Bedeutung der chinesischen Mentalität im Konfliktfall - Konflikt als Chance: Unterschiedliche Wahrnehmung zwischen Chinesen und Deutschen im Konfliktfall - Konfliktklärung mit Chinesen - Erarbeitung der Konfliktlösungsansätze - Umgang mit Lob und Kritik - Konfliktgespräche mit Chinesen führen



(ii) Arbeiten und Leben in China



Übersicht

Kursnr.	1010225
Sprache	de
Dauer	2 Tage
Lieferart	Classroom
Kurstyp	Vorstände, Geschäftsführer und Investoren, die Geschäftsbeziehungen in China unterhalten und aufbauen, Führungskräfte deutscher Unternehmen, die in China agieren, Mitarbeiter deutsch- chinesischer Joint Ventures
Zielgruppe	
Vorkenntnisse	Keine Vorkenntnisse erforderlich
Methode	Vortrag und Diskussion
Kurslevel	Einsteiger



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
1.450,00 EUR	1.550,00 EUR	1.550,00 EUR
20-21 Aug 01-02 Okt 12-13 Nov 24-25 Dez	13-14 Aug 24-25 Sep 05-06 Nov 17-18 Dez	06-07 Aug 17-18 Sep 29-30 Okt 10-11 Dez
Frankfurt	Hamburg	München
1.550,00 EUR	1.550,00 EUR	1.500,00 EUR
27-28 Aug 08-09 Okt 19-20 Nov 31 Dez - 01 Jan	03-04 Sep 15-16 Okt 26-27 Nov	30-31 Jul 10-11 Sep 22-23 Okt 03-04 Dez
		Stuttgart
		1.500,00 EUR
		25-26 Aug 06-07 Okt 17-18 Nov 29-30 Dez

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

Die Volksrepublik China ist in den letzten Jahren mit atemberaubenden Tempo zu einem Schwergewicht in der internationalen Wirtschaftsordnung geworden. Viele deutsche Unternehmen gründen in China Niederlassungen oder deutsch-chinesische Joint-Ventures. Dieses praxisintensiven Seminar bereitet Sie auf einen längeren beruflichen Aufenthalt in China vor. Erhalten Sie einen intimen Einblick in die chinesische Kultur und Mentalität. Lernen Sie die chinesische Lebensweise kennen. Dieses Seminar hilft Ihnen, sich schnell im chinesischen Berufsleben und Alltag zurecht zu finden. Am Ende dieses Seminars wissen Sie, worauf es ankommt, um schnell Kontakt zu chinesischen Kollegen und Geschäftspartnern zu finden. Sie werden chinesische Denk- und Kommunikationsmuster verstehen und in der Lage sein, vertrauensvolle Beziehungen zu chinesischen Kollegen, Geschäftspartnern und Regierungsvertretern aufzubauen. Darüber hinaus informieren wir Sie über rechtliche und soziale Rahmenbedingungen sowie regionale Unterschiede und aktuelle Entwicklungen in China.



A. Einführung

Landeskunde China, Geographie, Bevölkerung, Geschichte, Politik, Kultur, die klassischen Chinesischen Denkschulen (Konfuzianismus und Daoismus)

B. Grundlagen

Chinesische Denkmuster und Verhaltensweisen, Besonderheiten einer kollektivistischen Kultur, chinesische Normen und Moralvorstellungen, Bedeutung von Beziehung, Harmonie und Gesichtswahrung (Guanxi-Prinzip), Umgang mit Hierarchien, chinesisches Kommunikationsverhalten, Indirektheit, Höflichkeit, Wortwahl, Symbolik, Zahlen- und Farbcodes, Körpersprache

C. Praktische Umsetzung

Arbeiten in China, Umgang mit chinesischen Kollegen, Geschäftspartnern und Regierungsvertretern, Aufbau vertrauensvoller Netzwerke zu chinesischen Kollegen, Geschäftspartnern und Regierungsvertretern, das beruflichen Rollenverständnis in China, betriebliche Abläufe, Zuständigkeit und Interessen chinesischer Regierungsinstitutionen, Besonderheiten des Verkaufs und Einkaufs in China, das chinesische Erstkundensyndrom, soziale und rechtliche Rahmenbedingungen, chinesische Business-Etikette, Begrüßung und Vorstellung, Small Talk, Umgang mit Visitenkarten, Geschenke erhalten und überreichen, Umgang mit Einladungen, Bedeutung des chinesischen Geschäftsessens, Leben und Freizeit in China, Feste, Klima, Kleidungsstil, Wohnbedingungen, Mobilität, Einkaufen, Schulen, Gesundheit, Essen, Freizeit

(iii) Interkulturelle Kompetenz und Kommunikation mit Chinesen



Übersicht

Kursnr.	1000013
Sprache	de
Dauer	2 Tage
Lieferart	Classroom
Kurstyp	Führungs- und Fachkräfte sowie Mitarbeiter von Unternehmen, Behörden und Instituten, die für die Zusammenarbeit, die Koordination und die Projekte in und mit China verantwortlich sind.
Zielgruppe	
Vorkenntnisse	Nicht erforderlich Durch Präsentationen und interaktive Übungen werden praxisorientierte Informationen zu den u.g. Themen vermittelt. Die Teilnehmer sollen eigene Fragestellungen und Beispiele aus ihrem Berufsalltag einbringen. Die Trainerin erläutert die Aspekte aus Sicht der Chinesen und erarbeitet mit Ihnen zusammen durch strukturierte Diskussion praxisorientierte Lösungsansätze.
Methode	
Kurslevel	Einsteiger



Termine

Berlin	Dresden	Hamburg
1.650,00 EUR	1.750,00 EUR	1.750,00 EUR
20-21 Aug 27-28 Aug 03-04 Sep 15-16 Okt	19-20 Nov	30-31 Jul 13-14 Aug 10-11 Sep 08-09 Okt
	München	Stuttgart
	1.700,00 EUR	1.700,00 EUR
	06-07 Aug 17-18 Sep 24-25 Sep 29-30 Okt	01-02 Okt 12-13 Nov

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

Sie möchten wissen, wie und warum Chinesen anders ticken als Deutsche; welche Faktoren das heutige chinesische Verhalten im Geschäftsleben beeinflussen; wie eine klare Kommunikation zwischen Ihnen und Ihren chinesischen Partnern geschaffen werden kann, so dass Ihre Botschaft im gewünschten Sinn verstanden wird. In diesem Seminar vermitteln wir Ihnen dieses praxisorientierte Wissen und erläutern die Bedeutung des unterschiedlichen chinesischen Kommunikationsstils. Wir analysieren Praxisfälle aus Ihrem Geschäftsalltag im China-Kontext und erarbeiten für Sie Lösungskonzepte.



Kursinhalte

A. Grundlagen – Wissensaufbau

Die chinesische Landeskunde – Geografie, Geschichte, Politik, Religion - Chinesische Sprache und Philosophie: Einflussfaktoren auf die chinesische Denkstruktur - Bedeutung der chinesischen Mentalität im Privat- und Geschäftsleben, wie z.B. „Guanxi“(Beziehung), Gesicht, „Renqing“ (Mitmenschlichkeit), „Chabuduo“ (fehlt nicht viel) - - Chinesische Geschäftspartner und Kunden – unterschiedliche Generationen und die damit verbundenen sozialen und gesellschaftlichen Hintergründe - - Grundlegende kulturelle Unterschiede zwischen Deutschland und China - Kollektivismus versus Individualismus und deren Einfluss auf den Berufsalltag - Geschäftsbeziehungen und Beziehungsaufbau mit chinesischen Geschäftspartnern - Anwendung von unterschiedlichen Kommunikationsstilen im chinesischen Kontext und deren Konsequenzen

B. Praktische Umsetzung

Chinesische Business-Etikette : Begrüßung und Vorstellung, Themen für den Small Talk, Geschenke, Umgang mit Einladungen, Bedeutung und richtiges Verhalten bei Geschäftsessen in China - Kommunikation, verstehen und verstanden werden, verhüllte Botschaften erkennen, Signale der Zustimmung und Ablehnung richtig deuten



(iv) Interkulturelles Training für China



Übersicht

Kursnr.	1010159
Sprache	de
Dauer	2 Tage
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Abteilungsleiter/-innen Vertrieb, Sales Manager, Key Account Manager
Vorkenntnisse	Nicht erforderlich
Methode	Vortrag mit Beispielen und Übungen.
Kurslevel	Einsteiger



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
1.450,00 EUR	1.550,00 EUR	1.550,00 EUR
27-28 Aug 08-09 Okt 19-20 Nov 31 Dez - 01 Jan	03-04 Sep 03-04 Sep 15-16 Okt 26-27 Nov	30-31 Jul 10-11 Sep 22-23 Okt 03-04 Dez
Frankfurt	Hamburg	München
1.550,00 EUR	1.550,00 EUR	1.500,00 EUR
06-07 Aug 17-18 Sep 29-30 Okt 10-11 Dez	24-25 Sep 05-06 Nov 17-18 Dez	13-14 Aug 01-02 Okt 12-13 Nov 24-25 Dez
		Stuttgart
		1.500,00 EUR
		20-21 Aug

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

Immer mehr deutsche Firmen wollen sich mit ihrer Präsenz in China den Zugang zu einem der dynamischsten Märkte der Welt sichern. Doch interkulturelle Kompetenz unterscheidet einen guten von einem erfolgreichen Geschäftsmann. In diesem praxisintensiven Seminar erhalten Sie einen tiefen Einblick in die chinesische Kultur und Mentalität. Sie lernen, das Verhalten Ihrer chinesischen Geschäftspartner und Kollegen richtig zu deuten. In praxisnahen Übungen trainieren Sie den sicheren Umgang mit chinesischen Geschäftspartnern. Unter Beachtung kultureller Normen lernen Sie, gegenüber chinesischen Geschäftspartnern höflich aber bestimmt aufzutreten. Am Ende dieses Seminars können Sie auch verborgene Signale Ihrer chinesischen Geschäftspartner treffsicher deuten. Sie werden Motive und Einwände bereits erkennen, ohne dass Sie von Ihren Geschäftspartnern ein klares "Ja" oder "Nein" erhalten. Das Wissen um kulturelle Unterschiede wird Ihnen dabei helfen, ein vertrauensvolles und gewinnbringendes Verhältnis zu chinesischen Geschäftspartnern und Kollegen aufzubauen.



Kursinhalte

A. Einführung

(0.25 Tage) Chinesische Landeskunde: Geographie, Bevölkerung, Geschichte, Politik, Kultur

B. Grundlagen

(0.75 Tage) Grundlegende kulturelle Unterschiede zwischen Deutschland und China, Besonderheiten einer kollektivistischen Kultur, klassische chinesische Denkschulen (Konfuzianismus und Daoismus), chinesische Mentalität und Verhaltensweisen, Bedeutung von Beziehung (Guanxi-Prinzip), Harmonie und Gesichtswahrung, Umgang mit Hierarchien

C. Praktische Umsetzung

(1 Tag) Chinesische Business-Etikette, Begrüßung und Vorstellung, Small Talk, Austausch von Visitenkarten, Geschenke erhalten und überreichen, Umgang mit Einladungen, Bedeutung von Geschäftsessen in China, Beachtung des Senioritätsprinzips, chinesisches Kommunikationsverhalten, Höflichkeit, Indirektheit, Wortwahl, Symbolik, Körpersprache, Zahlen- und Farbcodes, Gebrauch von Sprichwörtern, verhüllte Botschaften, chinesische Strategien der Konfliktlösung, Signale der Zustimmung und Ablehnung richtig deuten: Weil Chinesen nicht "JA" und "Nein" sagen



(v) Recht für Geschäftsleute in China



Übersicht

Kursnr.	1010530
Sprache	de
Dauer	2 Tage
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Mitarbeiter/innen aus dem Vertrieb
Vorkenntnisse	Keine oder geringe juristische Kenntnisse
Methode	Vortrag und Diskussion, Konkrete Einzel- und Gruppenarbeit mit Übungen.
Kurslevel	Einsteiger



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
1.450,00 EUR	1.550,00 EUR	1.550,00 EUR
30-31 Jul 01-02 Okt 03-04 Dez	27-28 Aug 29-30 Okt 24-25 Dez	10-11 Sep 05-06 Nov 17-18 Dez
Frankfurt	Hamburg	München
1.550,00 EUR	1.550,00 EUR	1.500,00 EUR
03-04 Sep 22-23 Okt 31 Dez - 01 Jan	06-07 Aug 17-18 Sep 12-13 Nov	20-21 Aug 08-09 Okt 26-27 Nov
		Stuttgart
		1.500,00 EUR
		13-14 Aug 24-25 Sep 10-11 Dez

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

Das Seminar richtet sich an Manager, Vertriebler, Führungskräfte, sowie interessierte Mitarbeiter, die grundsätzlich in ihren Unternehmen am Chinageschäft eingesetzt sind. Selbstverständlich sind die rechtlichen Aspekte in China beim Aufbau eines Geschäfts, oder einer Geschäftsbeziehung von großer Bedeutung. Aufgrund unterschiedlicher Entwicklungen in hunderten von Jahren ist Chinas Rechtsraum natürlich von einer ganz anderen Philosophie, von ganz anderen Traditionen und letztendlich auch von einer anderen Religion sehr geprägt. Ein intensives Grundverständnis hilft, dies nicht nur zu verstehen, sondern auch so zu akzeptieren. Somit vermeiden Sie Überraschungen und starten gut vorbereitet in das Chinageschäft.



Kursinhalte

A. Grundsätze des chinesischen Rechtssystem

Rechtsquellen - Rechtslehre - Rechtsphilosophie - Regionale Unterschiede - Kontrollierte und weniger kontrollierte Gebiete - Unterschiede zu Nachbarländern und benachbarten Städten mit einem anderen Einfluss (Z.B.: Hong Kong) - Regeln für Investitionen - Gesetz um Schutz des geistigen Eigentums (TRIPS)

B. Verträge in China

Rechtsgrundsätze - Rechtsempfinden - Vertragsverhandlungen in China - Erfahrungsbericht: Vertrieb in China und deren rechtliche Aspekte - Typische Vertragsklauseln - Rechtsanwalt, Vertragssprache

C. Gesellschaftsformen, Marken und Produktpiraterie

Joint Ventures - Gründung einer Firma - Privateigentum - Weltweite Schutzrechte - Know How Schutz in China - Landnutzungsrechte - Vertriebsstruktur und Recht

D. Rechtsdurchsetzung und Bürokratie

Bürokratie und Korruption - Umgang mit Fristen, Verfahren und Instanzen - Schiedsgerichte - Der chinesische Rechtsanwalt

(vi) Verhandlungsführung – Anforderung und Harmonie



Übersicht

Kursnr.	1010007
Sprache	de
Dauer	2 Tage
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Alle Führungs- und Fachkräfte, die mit Chinesen Verhandlungen führen möchten
Vorkenntnisse	Nicht erforderlich Durch Präsentationen und interaktive Übungen werden praxisorientierte Informationen zu den u.g. Themen vermittelt. Die Teilnehmer sollen eigene Fragestellungen und Beispiele aus ihrem Berufsalltag einbringen. Die Trainerin erläutert die Aspekte aus Sicht der Chinesen und erarbeitet mit Ihnen zusammen durch strukturierte Diskussion praxisorientierte Lösungsansätze.
Methode	
Kurslevel	Einsteiger



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
1.650,00 EUR	1.750,00 EUR	1.750,00 EUR
10-11 Sep 05-06 Nov 31 Dez - 01 Jan	17-18 Sep 12-13 Nov	30-31 Jul 24-25 Sep 19-20 Nov
Frankfurt	Hamburg	München
1.750,00 EUR	1.750,00 EUR	1.700,00 EUR
06-07 Aug 01-02 Okt 26-27 Nov	20-21 Aug 15-16 Okt 10-11 Dez	13-14 Aug 08-09 Okt 03-04 Dez
		Stuttgart
		1.700,00 EUR
		27-28 Aug 22-23 Okt 17-18 Dez

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

Verhandlungen mit Chinesen scheinen meist zäh, schwierig und undurchschaubar. In diesem praxisintensiven Seminar erfahren Sie Besonderheiten aus der Verhandlungspraxis der Chinesen und lernen, wie Sie Ihre Verhandlungspartner und deren Bedürfnisse einschätzen und damit gewünschte Verhandlungsergebnisse erzielen. Sie erhalten Einblicke in die chinesische Verhandlungskunst und deren Anwendung. Wir vermitteln chinesische Denkweise, Kommunikations- und Verhaltensmuster. Sie lernen die chinesischen Entscheidungsstrukturen kennen.



A. Grundlage

Kulturelle Unterschiede zwischen Deutschland und China - Chinesische Denkschulen (Konfuzianismus, Daoismus) - Sunzi, Kunst des Krieges, Anwendung in dem chinesischen Geschäftsleben - Einflussfaktoren auf die chinesische Denkstruktur - Bedeutung der chinesischen Mentalität wie, z.B. Guanxi, Harmonie, Umgang mit Hierarchien im Geschäftsleben - Chinesisches Kommunikationsverhalten - Chinesische Geschäftspartner und Kunden – unterschiedliche Generationen und die damit verbundenen sozialen und gesellschaftlichen Hintergründe - Kollektivismus versus Individualismus und deren Einfluss auf den Entscheidungsprozess - Geschäftsbeziehungen und Beziehungsaufbau mit chinesischen Geschäftspartnern

B. Verhandlung mit Chinesen

Verhandlungsstrategie und Anwendung von „Kunst des Krieges“ - Vorbereitung der Verhandlung, Informationsbeschaffung und Analyse - Hierarchie und Status in Verhandlungssituationen, Wechselspiel zwischen Macht und Beziehung - Chinesisches Verständnis von Verträgen, Bedeutung von Verbindlichkeit und Loyalität - Umgang mit überhöhten Forderungen - Verhandlung bei Geschäftsessen



(vii) Verkaufstraining für den chinesischen Markt



Übersicht

Kursnr.	1000012
Sprache	de
Dauer	2 Tage
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Alle Führungs- und Fachkräfte, die zuständig für Entwicklung und Vertrieb für den chinesischen Markt sind.
Vorkenntnisse	Nicht erforderlich Durch Präsentationen und interaktive Übungen werden praxisorientierte Informationen zu den u.g. Themen vermittelt. Die Teilnehmer sollen eigene Fragestellungen und Beispiele aus ihrem Berufsalltag einbringen. Die Trainerin erläutert die Aspekte aus Sicht der Chinesen und erarbeitet mit Ihnen zusammen durch strukturierte Diskussion praxisorientierte Lösungsansätze.
Methode	
Kurslevel	Einsteiger



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
1.650,00 EUR	1.750,00 EUR	1.750,00 EUR
10-11 Sep 12-13 Nov	06-07 Aug 08-09 Okt 10-11 Dez	20-21 Aug 22-23 Okt 24-25 Dez
Frankfurt	Hamburg	München
1.750,00 EUR	1.750,00 EUR	1.700,00 EUR
13-14 Aug 15-16 Okt 17-18 Dez	27-28 Aug 29-30 Okt 31 Dez - 01 Jan	17-18 Sep 19-20 Nov
		Stuttgart
		1.700,00 EUR
		03-04 Sep 05-06 Nov

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

Der chinesische Markt ist attraktiver für deutsche Unternehmen als je zuvor, allerdings ist der Markt wiederum so unterschiedlich im Vergleich zu anderen Ländern. In diesem Seminar analysieren wir zusammen, welchen Einfluss die chinesischen Werte und ihre Mentalität auf das Kaufverhalten hat, wie Sie z.B. Ihre Produkte auf dem chinesischen Markt positionieren und kommunizieren können und welche Verkaufsargumente für den chinesischen Markt zielführend sind. Welche Taktik und interkulturelle Kompetenzen helfen Ihnen, Ihre Kunden zu verstehen, sodass sie zufrieden mit Ihnen bzw. Ihren Services sind.



Kursinhalte

A. Grundlagen

Einflussfaktoren auf die chinesische Denkstruktur, Bedeutung der chinesischen Mentalität im Privat- und Geschäftsleben - Chinesische Geschäftspartner und Kunden – Unterschiedliche Generationen und die damit verbundenen sozialen und gesellschaftlichen Hintergründe - Kollektivismus versus Individualismus und deren Einfluss auf den Entscheidungsprozess - Geschäftsbeziehungen und Beziehungsaufbau mit chinesischen Geschäftspartnern - Wichtige Etikette bei Geschäftsessen

B. Marketing in China

Sensibilisieren für die Andersartigkeit der chinesischen Wahrnehmung und Erkenntnis (visuelle Wahrnehmung wie Farben, Personendarstellung und Schriftzeichen, Symbole und akustische Wahrnehmung - Gestaltung des Preises und wichtiger Vertragsklauseln - Ihr Firmenmaterial bzw. Ihre Präsentationen für den chinesischen Markt

C. Geschäftsumfeld

Definieren der chinesischen Zielgruppe und deren Kaufmotiv - Rollen und Funktionen der internen bzw. externen chinesischen Vertriebler - Besonderheiten bei dem Empfang einer chinesischen Einkaufsdelegation in Ihrem Unternehmen

A. Indien



(i) Arbeitsrecht in Indien



Übersicht

Kursnr.	1010521
Sprache	de
Dauer	1 Tag
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Mitarbeiter, Manager
Vorkenntnisse	Keine oder geringe juristische Kenntnisse
Methode	Vortrag und Diskussion
Kurslevel	Manager



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
900,00 EUR	1.000,00 EUR	1.000,00 EUR
31-31 Jul 18-18 Sep 30-30 Okt 11-11 Dez	21-21 Aug 02-02 Okt 13-13 Nov 25-25 Dez	14-14 Aug 09-09 Okt 20-20 Nov
Frankfurt	Hamburg	München
1.000,00 EUR	1.000,00 EUR	950,00 EUR
28-28 Aug 16-16 Okt 27-27 Nov	07-07 Aug 25-25 Sep 06-06 Nov 18-18 Dez	04-04 Sep 23-23 Okt
		Stuttgart
		950,00 EUR
		11-11 Sep 04-04 Dez

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

In diesem Seminar lernen Sie, wie grundsätzlich ein Bewerbungs- und Einstellungsprozedere in Indien aussieht. Darüber hinaus werden Ihnen die Voraussetzungen für eine Stellenanzeige und die typischen Jobbörsen kurz vorgestellt. Die wichtigsten Inhalte eines Arbeitsvertrages sowie der Lohn und dessen Abzüge werden Ihnen nach dem Seminar geläufig sein. Sie werden in die Lage versetzt, alle relevanten Dokumente selbst zu erstellen bzw. zu kontrollieren. Auch der Umgang mit Gewerkschaften und Arbeitnehmervertretungen wird erörtert. Übliche durchschnittliche Gehälter werden in Tabellen etc. vorgestellt.



Kursinhalte

A. Grundlagen des Rechts in Indien

Grundlagen des indischen Rechts - Grundlagen des indischen Arbeitsrechts - Der indische Arbeitsmarkt - Bewertung einzelner Branchen - Jobbörsen in Indien

B. Arbeitsverträge für Mitarbeiter in Indien

Der Einstellungsprozess - Der Arbeitsvertrag - Dienstordnung (Employee Handbook) - Der Arbeitslohn - Die Nebenkosten des Arbeitslohns in Indien - Arbeitszeit, Überstunden, Urlaub - Kündigung - Besonderheiten der Arbeitsverträge - Gewerkschaften und Arbeitnehmerorganisationen - Arbeitgeberorganisationen

C. Arbeitsverträge für leitende Angestellte in Indien

Due Diligence - Vertragsklauseln bei leitenden Angestellten - Management von leitenden Angestellten in Indien - Schutzrechte - Kündigung von leitenden Angestellten - Pflichten nach dem Ausscheiden



(ii) Geschäftserfolg in Indien



Übersicht

Kursnr.	1010522
Sprache	de
Dauer	1 Tag
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Mitabeiter, Manager
Vorkenntnisse	Keine oder geringe juristische Kenntnisse
Methode	Vortrag mit Beispielen und Übungen.
Kurslevel	Manager



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
900,00 EUR	1.000,00 EUR	1.000,00 EUR
14-14 Aug 25-25 Sep 06-06 Nov 18-18 Dez	31-31 Jul 11-11 Sep 23-23 Okt 04-04 Dez	21-21 Aug 02-02 Okt 13-13 Nov 25-25 Dez
Frankfurt	Hamburg	München
1.000,00 EUR	1.000,00 EUR	950,00 EUR
04-04 Sep 30-30 Okt 11-11 Dez	28-28 Aug 09-09 Okt 20-20 Nov	07-07 Aug 16-16 Okt 27-27 Nov
		Stuttgart
		950,00 EUR
		18-18 Sep

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

Für den geschäftlichen Erfolg in Indien ist das interkulturelle Know-How besonders wichtig. In diesem Seminar erlernen Sie alles, was Sie über die Geschäftsmentalität von Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern wissen sollten, um eine effektive Zusammenarbeit zu gewährleisten. Den Schwerpunkt des Seminars bildet das intensive Einüben von Verhandlungs- und Kommunikationsmustern mit indischen Kollegen, Kunden und Lieferanten.



Kursinhalte

A. Geschichte, Hintergründe und Kultur Indiens

Vortrag: Geschichte von Indien - Der Einfluss auf die indische Mentalität - Veränderungen in der Kolonialzeit - Der Hinduismus und sein prägender Einfluss auf die Persönlichkeit und die Mentalität - Das Kastensystem unter dem Aspekt der Zusammenarbeit - Kulturkreis Indien - Wirtschaft und Bürokratie

B. Indische Kultur vs. Europa, USA

Erfahrungsberichte von Kooperationen mit Indern - Die interkulturelle Kooperation - Ja und Nein im Bedeutungsvergleich - "No Problem Sir" und andere Floskeln und deren Einordnung - Umgang mit Ausreden - Einhaltung von Terminen und deren Wichtigkeit - Umgang mit Handwerkern, Reinigungspersonal usw. - Nonverbale Signale - Smalltalk

C. Konflikte, Besprechungen und Verhandlungen

Indirekte Formulierungen gewinnen - Wirksame kurze Anleitungen - Besprechungen und Verhandlungen mit Indern - Verhandlungstaktiken - Diskussionen bei auftretenden Problemen - Informationsaustausch im Team - Rollenverständnisse: Mitarbeiter, Vorgesetzte - Anspruch und Qualität - Kommunikation und Vereinbarungen

D. Traditionen und Sonstiges

Das Geschäftsessen - Ausgehen mit Mitarbiatern - Ausgehen mit Kunden und Lieferanten - Die geeignete Businesskleidung - Geschenke - Grundlegende Unterschiede in der Wissensvermittlung - Lehren, Vermitteln und Lernen insbesondere bei technischen Themen



(iii) Gründung einer Tochtergesellschaft in Indien



Übersicht

Kursnr.	1010525
Sprache	de
Dauer	1 Tag
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Mitabeiter, Manager
Vorkenntnisse	Keine oder geringe juristische Kenntnisse
Methode	Vortrag und Diskussion
Kurslevel	Manager



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
1.000,00 EUR	1.100,00 EUR	1.100,00 EUR
31-31 Jul 25-25 Sep 06-06 Nov 18-18 Dez	07-07 Aug 18-18 Sep 30-30 Okt 11-11 Dez	28-28 Aug 09-09 Okt 27-27 Nov
Frankfurt	Hamburg	München
1.100,00 EUR	1.100,00 EUR	1.050,00 EUR
21-21 Aug 02-02 Okt 13-13 Nov 25-25 Dez	04-04 Sep 16-16 Okt 04-04 Dez	11-11 Sep 23-23 Okt
		Stuttgart
		1.050,00 EUR
		20-20 Nov

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

Langfristig ist grundsätzlich zu überlegen, ob man eine eigene Tochtergesellschaft in Indien gründet, oder lieber erst einmal nur Dienstleistungen einkauft. Grundsätzlich kann ein Engagement in Indien sich monetär rechnen. Allerdings ist es wichtig, die Besonderheiten des Landes zu kennen und zu berücksichtigen. Dieses Seminar vermittelt Ihnen grundsätzliche Ansätze, wie Sie Ihr Geschäft und Ihren Erfolg mit einer eigenen Tochtergesellschaft in Indien optimieren. Sie lernen hier die typischen Fehler in Indien zu vermeiden und sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Darüber hinaus werden Ihnen die rechtlichen Aspekte bei einer Gründung in Indien vorgestellt. Auch die Auswahl des Standortes in Indien zählt zu den Erfolgsfaktoren. Vorgestellt werden Ihnen auch Finanzierungskonzepte für Ihre Vorhaben in Indien und Ansatzpunkte für das Controlling sowie für Steueroptimierung.



Kursinhalte

A. Die ersten Schritte in Indien

Erfahrungsbericht: Erwartung, Fragen, Wünsche - Einschätzung des Risikos - Vertrauensperson in Indien - Investitionsformen in Indien - Informationseinrichtungen in Indien

B. Strategische Planung

Chancen nutzen in Indien - Investitionsformen - Marktkenntnisse - Informationsquellen in Indien - Planung in Indien - Zeit, Geld und Geduld in Indien - Der Gründungsprozess: Dokumente, Behörden, Bürokratie - Administrative Hürden

C. Der Arbeitsplatz

Wichtigkeit von Präsenz vor Ort - Führung in Indien - Management in Indien - Teamarbeit in Indien

D. Finanzielles und Rechtliches

Auswahl der Bank - Finanzierungsmöglichkeiten - Absicherungsmöglichkeiten gegen Risiken, Währungsrisiken - Fördermittel - Allgemeine Rechtsfragen in Indien - Die Rechtsform eines Unternehmens - Absicherung der rechtlichen Risiken - Das indische Steuerrecht - Bilanzierungsgrundsätze - Controlling und Kennzahlen -



(iv) IT-Outsourcing nach Indien



Übersicht

Kursnr.	1010527
Sprache	de
Dauer	1 Tag
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Mitarbeiter, Manager
Vorkenntnisse	Keine oder geringe juristische Kenntnisse
Methode	Vortrag und Diskussion
Kurslevel	Manager



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
900,00 EUR	1.000,00 EUR	1.000,00 EUR
14-14 Aug 02-02 Okt 04-04 Dez	21-21 Aug 16-16 Okt 27-27 Nov	04-04 Sep 23-23 Okt 11-11 Dez
Frankfurt	Hamburg	München
1.000,00 EUR	1.000,00 EUR	950,00 EUR
11-11 Sep 06-06 Nov	18-18 Sep 30-30 Okt 25-25 Dez	31-31 Jul 25-25 Sep 20-20 Nov
		Stuttgart
		950,00 EUR
		07-07 Aug 09-09 Okt

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

In diesem Seminar lernen Sie einzuschätzen, für welche Arten von Projekten sich das Outsourcing nach Indien lohnt. Darüber hinaus werden die Voraussetzungen besprochen und die Erfordernisse für die Organisation im Mutterland und in Indien. Sie lernen einen realistischen Projektplan aufzustellen und erfahren, wie man indische Kollegen zu einer realistischen Einschätzung befragt. Jedermann in Europa wird die Aussage "Yes Sir, no Problem" als verwirrend empfinden und das Gefühl haben, dass etwas nicht stimmt. Wir arbeiten hier auf ein tiefes Verständnis dieser Mentalität hin und arbeiten gemeinsam Ansätze des Umgangs heraus, die zu einem Projekterfolg nachhaltig beitragen.



Kursinhalte

A. Entscheidungsprozess für das IT Offshoring nach Indien

Formen des Offshoring und Outsourcings nach Indien - Ziele von IT-Offshoring und Outsourcing - Strategische Ziele - Voraussetzungen und Vorleistungen - Wirtschaftlichkeit, Kosten und Risiko - Mitarbeiterperspektive Outsourcing

B. Planung und Umsetzung von IT-Offshoring-Projekten

Zeit- und Kosten-Controlling - Auswirkungen kultureller Besonderheiten auf Kommunikation und Planung - Der Projektplan - Risiken - Organisationsprozesse

C. Kommunikation

Bestimmung der notwendigen Kommunikationsprozesse - Schnittstellenmanagement - Umgang mit indischen Geschäftspartnern und Kollegen - Indirekte Formulierungen gewinnen - Wirksame kurze Anleitungen - Besprechungen und Verhandlungen - Diskussionen bei auftretenden Problemen - Informationsaustausch im Team - Vereinbarungen

D. Rechtliche Rahmenbedingungen und Vertragsdokumente

Indische Gesetzgebung - Handelsrechtliche Aspekte - Grundlagen des IT-Rechts - rechtliche Gestaltung des RFP-Prozesses - Rechtliche Projektsteuerung - Providerauswahl - Exit-Strategie - Rahmenvertrag, Laufzeiten und rechtliche Risiken - Internationale Verträge und Projekte - Best-Practice-Vertrag für das Indien-Outsourcing - Garantien - Datenschutz und -Sicherheit - Haftungsausschluss

E. Qualitäts- und Risikomanagement

Der richtige Weg zur gewünschten Servicequalität - Einsparungen sicherstellen - Reporting, Monitoring - Debriefing und Feedback



(v) Leben und Arbeiten in Indien



Übersicht

Kursnr.	1010520
Sprache	de
Dauer	2 Tage
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Mitarbeiter, Führungskräfte
Vorkenntnisse	Keine oder geringe juristische Kenntnisse
Methode	Vortrag und Diskussion, Konkrete Einzel- und Gruppenarbeit mit Übungen.
Kurslevel	Manager



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
1.250,00 EUR	1.350,00 EUR	1.350,00 EUR
27-28 Aug 08-09 Okt 19-20 Nov 31 Dez - 01 Jan	13-14 Aug 24-25 Sep 05-06 Nov 17-18 Dez	03-04 Sep 15-16 Okt 26-27 Nov
Frankfurt	Hamburg	München
1.350,00 EUR	1.350,00 EUR	1.300,00 EUR
20-21 Aug 01-02 Okt 12-13 Nov 24-25 Dez	30-31 Jul 10-11 Sep 29-30 Okt 10-11 Dez	17-18 Sep 03-04 Dez
		Stuttgart
		1.300,00 EUR
		06-07 Aug 22-23 Okt

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

Im Rahmen dieses Seminars lernen Sie anhand von Erzählungen, Beispielen, Dias das Leben in Indien kennen. Zahlen, Daten und Fakten zum Thema Indien, sowie ein genaueres Kulturverständnis wird Ihnen vermittelt. Die Traditionen, Moral- und Wertvorstellungen spiegeln sich im großen Maße in Geschäftsprozessen wieder. Im Rahmen dieses Seminars wird somit auch Wert auf grundsätzliche Bedeutsamkeiten gelegt und auf die von Moral und Tradition geprägte Verhandlungskultur eingegangen.



Kursinhalte

A. Landeskunde und Kultur in Indien

Geographie, Bevölkerung, Zahlen, Daten zu Indien - Geschichte, Politik, Kultur - Moralvorstellungen, klassische Denkmuster, Traditionen - Religion, Hinduismus in Indien

B. Zusammenarbeit und Beruf in Indien

Verhalten im beruflichen Alltag - Erwartungen von Mitarbeitern untereinander - Erwartungen von Mitarbeitern an Führungskräfte - Führungsstrategien in Indien - Qualität und Ziele in Indien

C. Leben und Freizeit in Indien

Freizeitangebote in Indien - Inder verstehen, Verhaltensweisen - Umgang mit indischen Mitarbeitern in der Freizeit - Tipps für die Freizeitgestaltung, Verkehr und Infrastruktur - Einkaufen in Indien - Sport und andere Möglichkeiten - Anlaufstellen für Ausländer

D. Beziehungen und Partnerschaften im indischen Business

Verhalten bei Businessveranstaltungen - Verhandlungen mit indischen Geschäftspartnern - Einkauf und Verkauf in Indien - Geschäftsessen - Termine - Traditionen im Business - Kurzübersicht Recht und Business



(vi) Management und Führung in Indien



Übersicht

Kursnr.	1010526
Sprache	de
Dauer	2 Tage
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Mitarbeiter, Führungskräfte
Vorkenntnisse	Keine oder geringe juristische Kenntnisse
Methode	Vortrag und Diskussion
Kurslevel	Manager



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
1.250,00 EUR	1.350,00 EUR	1.350,00 EUR
06-07 Aug 24-25 Sep 19-20 Nov	30-31 Jul 10-11 Sep 22-23 Okt 03-04 Dez	03-04 Sep 15-16 Okt 26-27 Nov
Frankfurt	Hamburg	München
1.350,00 EUR	1.350,00 EUR	1.300,00 EUR
20-21 Aug 08-09 Okt 24-25 Dez	13-14 Aug 01-02 Okt 12-13 Nov 31 Dez - 01 Jan	27-28 Aug 29-30 Okt 10-11 Dez
		Stuttgart
		1.300,00 EUR
		05-06 Nov 17-18 Dez

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie der innerbetrieblichen Probleme Herr werden. Dabei werden Sie auf die vielen Faktoren aufmerksam gemacht, die eine gute Unternehmensführung in Indien gewährleisten. Immer wieder machen Europäer aus Ihren Denkmustern heraus sehr teure Fehler. Beispielsweise wird in unserem Seminar darauf eingegangen, wie die Kommunikation zwischen Mutter- und Tochterunternehmen am geeignetsten stattfindet. Darüber hinaus werden Anregungen gegeben, wie Sie gutes Personal in Indien finden, welche Gehälter üblich sind und wie Sie Mitarbeiter lange halten.



Kursinhalte

A. Erste Schritte in Indien

Erfolgreicher Marktauftritt eines europäischen Unternehmens - Positionierung auf dem indischen Markt - Unterschiede in der Führungslandschaft: Europa, USA, Indien

B. Führung in Europa und Indien im Vergleich

Unternehmenskulturen - Unternehmensführungen - Synergien zwischen den Kulturen - Umgang mit hierarchischen Strukturen - Corporate Identity - Organisationsformen - Kommunikationsstruktur zwischen Standorten aus Europa und Indien - Teamzusammensetzung als Erfolgsfaktor - Indische Manager

C. Personalführung in Indien

Besetzung der Führungskräfte - Anforderung an Führungskräfte in Indien - europäische oder amerikanische Führungskräfte in Indien - Anforderungen an ausländische Führungskräfte - Aufgaben und Rollen einer indischen Führungskraft - Qualifikation und Ausbildung in Indien - Trainings für indische Mitarbeiter - Konflikte - Mitarbeiterfluktuation - Kündigung - Führungsstile

D. Der Einstellungsprozess in Indien

Bewerbungen analysieren in Indien - Vorbereitung auf Bewerberinterviews - Berücksichtigung des Kastensystems - Wichtige Dokumente von Vorgängerfirmen, Payslip, usw. - Vergütungssystem und deren Entwicklung in Indien - Gehaltsverhandlungen und Nebenleistungen - Lohnnebenkosten - Der Arbeitsvertrag - Bestimmungen und Kündigungsschutz



(vii) Recht für Geschäftsleute in Indien



Übersicht

Kursnr.	1010524
Sprache	de
Dauer	2 Tage
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Mitabeiter, Manager
Vorkenntnisse	Keine oder geringe juristische Kenntnisse
Methode	Vortrag und Diskussion
Kurslevel	Manager



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
1.550,00 EUR	1.650,00 EUR	1.650,00 EUR
06-07 Aug 17-18 Sep 29-30 Okt 10-11 Dez	03-04 Sep 15-16 Okt 26-27 Nov	27-28 Aug 08-09 Okt 19-20 Nov 31 Dez - 01 Jan
Frankfurt	Hamburg	München
1.650,00 EUR	1.650,00 EUR	1.600,00 EUR
30-31 Jul 10-11 Sep 22-23 Okt 03-04 Dez	24-25 Sep 05-06 Nov 17-18 Dez	13-14 Aug 01-02 Okt 12-13 Nov 24-25 Dez
		Stuttgart
		1.600,00 EUR
		20-21 Aug

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

Dieses Seminar gibt Ihnen einen Überblick über die wichtigen rechtlichen Aspekte im Business-Umfeld in Indien. Das Rechtssystem ist an einigen Stellen für Europäer sehr ungewohnt. Sie erlernen also auch den religiösen Background, die Mentalität und die Rechtsgeschichte kennen. Auch der Einfluss der englischen Kolonialzeit hat seine Spuren im Rechtssystem hinterlassen. Sie werden die dahinter liegende Denkweise dieses Rechtssystems verstehen lernen. Zudem lernen Sie einzuschätzen, ob sich ein Rechtsstreit im Zweifelsfall lohnt. Vermittelt werden Ihnen auch rechtliche Aspekte bei Investitionen.



Kursinhalte

A. Einführung

Grundlegende Rechtsterminologie - Rechtsquellen - Rechtssicherheit am Standort Indien - Erfahrungsbericht: Rechtsempfinden in Indien - Rechtsgrundsätze - Einfluss der Religion - Einfluss der Kolonialzeit - Common Law - Entscheidung der Rechtswahl - Gerichtsstand und Sprachregelung

B. Verträge

Vertragsklauseln und Missverständnisse - Fallstricke - Garantien und aufschiebende Bedingungen - Typisch: Nachverhandlung nach Vertragsabschluss - Die Vertragsverhandlung: Was ist zu beachten? - AGB in Indien

C. Gesellschaftsrecht und Arbeitsrecht

Organisationsformen für Unternehmen - Kaufen einer Firma in Indien - Kosten, Zeit und Abwicklung - Grundlagen des Arbeitsrechts - Typische und wichtige Punkte im Arbeitsvertrag - Kündigungsschutz und Gewerkschaften - Schutzrechte und Know How - Rahmenbedingungen bei der Ausbildung von Mitarbeitern - Vorsichtsmaßnahmen

D. Rechtsdurchsetzung in Indien

Behörden, Banken und Institutionen: Was erwartet mich? - Geduld lernen - Die Rechtsdurchsetzung - Gewerbliche Schutzrechte - Schiedsgerichte - Streitschlichtung



(viii) Vertrieb und Marketing in Indien



Übersicht

Kursnr.	1010523
Sprache	de
Dauer	1 Tag
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Mitarbeiter/innen aus dem Vertrieb
Vorkenntnisse	Keine Vorkenntnisse erforderlich
Methode	Vortrag mit Beispielen und Übungen.
Kurslevel	Fortgeschrittene



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
900,00 EUR	1.000,00 EUR	1.000,00 EUR
07-07 Aug 18-18 Sep 30-30 Okt 11-11 Dez	14-14 Aug 25-25 Sep 06-06 Nov 18-18 Dez	21-21 Aug 02-02 Okt 13-13 Nov 25-25 Dez
Frankfurt	Hamburg	München
1.000,00 EUR	1.000,00 EUR	950,00 EUR
31-31 Jul 11-11 Sep 23-23 Okt 04-04 Dez	28-28 Aug 09-09 Okt 20-20 Nov	04-04 Sep 16-16 Okt 27-27 Nov

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

In diesem Seminar erfahren Sie, was es bei einem Markteinstieg in Indien zu beachten gibt. Grundsätzlich ist ein Markteinstieg in Indien mit dem Markteinstieg in Europa nicht zu vergleichen. Somit geben wir Ihnen Anhaltspunkte, wie Sie sich auf den Markteinstieg vorbereiten und wo Sie in Indien Hilfe finden werden. Zudem zeigen wir Ihnen mögliche Vertriebskanäle und geben Ihnen viele Kontakte. Daneben zeigen wir auch typische Fehler auf, die zu Geldverlusten führen können und zeigen Ihnen, wie man vertrauenswürdige und effiziente Partnerschaften findet. Vorgestellt werden auch die Mentalität und die Religion, die in Indien einen großen Einfluss auf das Kaufverhalten haben.



Kursinhalte

A. Einführung

Erfahrungsberichte europäischer Unternehmen in Indien - Wirtschaftstrends - Absatzmärkte - Regionale Unterschiede - Einfluss der Kultur, Mentalität und Religion auf das Kaufverhalten - Grundsätzliche Rahmenbedingungen - Das Investitionsumfeld - Informationsbeschaffung

B. Strategien für die Markteinführung

Grundsätzliche Rahmenbedingungen - Das Investitionsumfeld - Informationsbeschaffung - Die erfolgreiche Planung: Was ist zu beachten? - Kunden- und Konkurrenzanalyse - Typische Fehler

C. Das Geschäftsumfeld

Die indische Mentalität - Rolle von Beziehungen - Verhandlungen in Indien - Vertrauenspersonen - Erfüllen von Kundenansprüchen - Erwartungen an den Service - Erwartungen an die Qualität

D. Marketing in Indien

Markenbewusstsein in Indien - Strategien - Kommunikation in Indien - Marketinginstrumente in Indien - Die Vertriebskanäle - Auswahl von Partnern - Messen in Indien - Infrastrukturprobleme in Indien - Praxistipps - Der Streitfall und das Gericht in Indien

A. Interkulturelle Kompetenz und Kommunikation mit Chinesen



(i) Interkulturelle Kompetenz und Kommunikation mit Chinesen



Übersicht

Kursnr.	1000011
Sprache	de
Dauer	2 Tage
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Mitarbeiter, Manager, Geschäftsführer
Vorkenntnisse	Nicht erforderlich
Methode	Vortrag und Diskussion, Konkrete Einzel- und Gruppenarbeit mit Übungen.
Kurslevel	Einsteiger



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
1.650,00 EUR	1.750,00 EUR	1.750,00 EUR
10-11 Sep 12-13 Nov	06-07 Aug 08-09 Okt 10-11 Dez	27-28 Aug 29-30 Okt 31 Dez - 01 Jan
Frankfurt	Hamburg	München
1.750,00 EUR	1.750,00 EUR	1.700,00 EUR
13-14 Aug 15-16 Okt 17-18 Dez	20-21 Aug 22-23 Okt 24-25 Dez	03-04 Sep 05-06 Nov
		Stuttgart
		1.700,00 EUR
		17-18 Sep 19-20 Nov

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

Sie möchten wissen, wie und warum Chinesen anders ticken als Deutsche; welche Faktoren das heutige chinesische Verhalten im Geschäftsleben beeinflussen; wie eine klare Kommunikation zwischen Ihnen und Ihren chinesischen Partnern geschaffen werden kann, so dass Ihre Botschaft im gewünschtem Sinn verstanden wird. In diesem Seminar vermitteln wir Ihnen dieses praxisorientierte Wissen und erläutern die Bedeutung des unterschiedlichen chinesischen Kommunikationsstils. Wir analysieren Praxisfälle aus Ihrem Geschäftsalltag im China-Kontext und erarbeiten für Sie Lösungskonzepte. Durch Präsentation und interaktive Übungen werden praxisorientierte Informationen zu den o.g. Themen vermittelt. Die Teilnehmer sollen eigene Fragestellungen und Beispiele aus ihrem Berufsalltag einbringen, die Trainerin erläutert die Aspekte aus Sicht der Chinesen und erarbeitet mit Ihnen zusammen durch strukturierte Diskussionen praxisorientierte Lösungsansätze.



Kursinhalte

A. Grundlagen – Wissensaufbau

Chinesische Landeskunde - Geografie, Geschichte, Politik, Religion - - Chinesische Sprache und Philosophie - Einflussfaktoren auf die chinesische Denkstruktur -

B. Kultur und Umgang

- Bedeutung der chinesischen Mentalität im Privat- und Geschäftsleben, wie z.B. „Guanxi“(Beziehung), Gesicht, „Renqing“ (Mitmenschlichkeit), „Chabuduo“ (fehlt nicht viel) - - Chinesische Geschäftspartner und Kunden - unterschiedliche Generationen und die damit verbundenen sozialen und gesellschaftlichen Hintergründe - - Grundlegende kulturelle Unterschiede zwischen Deutschland und China - - Kollektivismus versus Individualismus und deren Einfluss auf den Berufsalltag

C. Geschäftsbeziehungen

- Kollektivismus versus Individualismus und deren Einfluss auf den Berufsalltag - - Geschäftsbeziehungen und Beziehungsaufbau mit chinesischen Geschäftspartnern - - Anwendung von unterschiedlichen Kommunikationsstilen im chinesischen Kontext und deren Konsequenzen

D. Praktische Umsetzung

Chinesische Business –Etikette : Begrüßung und Vorstellung, Themen für den Small Talk, Geschenke, Umgang mit Einladungen, Bedeutung und richtiges Verhalten bei Geschäftsessen in China - - Kommunikation, verstehen und verstanden werden, verhüllte Botschaften erkennen, Signale der Zustimmung und Ablehnung richtig deuten

A. Internationale Zusammenarbeit



(i) Grundlagen der interkulturellen Kompetenz



Übersicht

Kursnr.	1065816
Sprache	de
Dauer	1 Tag
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Mitarbeiter, Manager, Geschäftsführer
Vorkenntnisse	Keine Das nötige Know-how wird anhand von anschaulichen Beispielen vermittelt. Praxisnahe Fallbeispiele, Einzel- und Gruppenübungen trainieren den Transfer von der Theorie zur Praxis und fördern so die intensive Auseinandersetzung mit dem Seminarthema. Die individuelle Bearbeitung von Fragen und Alltagsbeispielen der Seminarteilnehmer runden das Seminar ab. Bei Bedarf können Audio- und Videoanalyse zur Verhaltensoptimierung eingesetzt werden. Darüber hinaus steht den Seminarteilnehmern/innen eine online gestützte Seminarnachbearbeitung als Mittel der Transfersicherung zur Verfügung.
Methode	
Kurslevel	Einsteiger



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
900,00 EUR	1.000,00 EUR	1.000,00 EUR
14-14 Aug 09-09 Okt 04-04 Dez	28-28 Aug 30-30 Okt	31-31 Jul 11-11 Sep 13-13 Nov
Frankfurt	Hamburg	München
1.000,00 EUR	1.000,00 EUR	950,00 EUR
04-04 Sep 06-06 Nov	18-18 Sep 20-20 Nov	07-07 Aug 25-25 Sep 11-11 Dez
		Stuttgart
		950,00 EUR
		21-21 Aug 02-02 Okt 27-27 Nov

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

Interkulturelle Kompetenz ist eine wichtige Schlüsselqualifikation, um in Organisationen mit multikulturellen Teams effizient zu arbeiten und internationale Geschäftsbeziehungen auf- und auszubauen. Häufig sind mangelnde Kenntnisse kultureller Unterschiede die Ursache für das Scheitern internationaler Geschäftsbeziehungen. Erst wenn Führungskräfte die kulturellen Besonderheiten ihres Ziellandes wirklich verstehen, gelingt es ihnen, einen Führungsstil zu entwickeln, der von den dortigen Mitarbeitern akzeptiert wird. Für Mitarbeiter eines internationalen Teams sind die Kenntnisse über kulturelle Besonderheiten ihrer Kollegen unverzichtbar, um Missverständnisse und Konflikte zu vermeiden. Dieses praxisintensive Seminar hilft Ihnen durch Methoden und Übungen, den täglichen Umgang mit Menschen verschiedener Kultur und Herkunft souverän zu meistern und multikulturelle Arbeitsgruppen zum Erfolg zu führen. Hierzu erfahren Sie, wie Sie schnell unterschiedliche Normen, Werte, Denk- und Ausdrucksweisen erkennen und verstehen.



Kursinhalte

A. Einführung

Grundlagen interkultureller Kompetenz – Erkenntnisse der Kulturpsychologie - Interkulturelle Kommunikations- und Kooperationsmethoden

B. Leitfragen

Was versteht man unter Kultur? Welche kulturellen Unterschiede gibt es? Inwiefern prägt meine eigene Kultur mein Denken und Handeln? Wie wirke ich auf Menschen anderer Herkunft? Bestehen kulturelle Unterschiede hinsichtlich Arbeits- und Kommunikationsstil, Hierarchieverständnis und Führungsverhalten? Wie kann ich das Verhalten ausländischer Geschäftspartner und Mitarbeiter schneller verstehen und vorhersagen? Wie kann ich kulturell bedingte Konfliktpotentiale erkennen und ausräumen? Wie kann ich mit Menschen anderer Herkunft unmissverständlich kommunizieren? Wie werde ich schnell von Menschen anderer Herkunft akzeptiert? Welche Normen, Werte, Denk- und Verhaltensmuster muss ich kennen, um mit internationalen Teams erfolgreich zusammen zu arbeiten? Wie kann ich mich optimal auf Geschäftsreisen und längere Auslandsaufenthalte vorbereiten? Worauf muss ich in Verhandlungen mit internationalen Geschäftspartnern achten? Wie gelingt es mir, internationale Projekte zum Erfolg zu führen?

C. Praktische Umsetzung

Kulturdefinition - Kulturvergleiche - Kulturelle Identität - Selbstreflexion - Sensibilisierung für kulturelle Werte und Normen - Umgang mit Vorurteilen und Stereotypen - Kulturelle Verhaltensweisen erkennen und verstehen - Kulturbedingte Unterschiede in Denk- und Handlungsweisen richtig deuten - Besonderheiten der interkulturellen Kommunikation - Kulturelle Ursachen für Missverständnisse - Lösung kulturbedingter Konflikte - Kulturelle Unterschiede in der Körpersprache - Steigerung der kulturellen Sensibilität - Führung interkultureller Teams - Verhandeln mit internationalen Geschäftspartnern - Training der interkulturellen Kompetenz durch Rollenspiele und Fallbeispiele - Vorbereitung auf Auslandsaufenthalte - Kulturstandards wichtiger Länder und Regionen u.a. Deutschland, Japan, Russland, USA, Naher Osten, Afrika, Lateinamerika

A. Projektmanagement

(i) Offshoring in Indien



Übersicht

Kursnr.	2022769
Sprache	de
Dauer	1 Tag
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Fach- und Führungskräfte, Team- und Projektleiter
Vorkenntnisse	Projekterfahrung
Methode	Vortrag und Diskussion
Kurslevel	Manager



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
900,00 EUR	1.000,00 EUR	1.000,00 EUR
21-21 Aug 23-23 Okt 18-18 Dez	04-04 Sep 20-20 Nov	18-18 Sep 04-04 Dez
Frankfurt	Hamburg	München
1.000,00 EUR	1.000,00 EUR	950,00 EUR
25-25 Sep 13-13 Nov	07-07 Aug 02-02 Okt 27-27 Nov	31-31 Jul 16-16 Okt
		Stuttgart
		950,00 EUR
		14-14 Aug 09-09 Okt 11-11 Dez

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

Outsourcing ist die Ausgliederung von Prozessen an ein anderes Unternehmen als Dienstleistung, während beim Offshoring Prozesse an einem anderen, weit entfernten Standort durchgeführt werden können. Beides lässt sich miteinander kombinieren. In diesem eintägigen Seminar lernen Sie in einem ersten Teil, welche verschiedenen Formen des Offshoring bei IT-Dienstleistungen im Bereich Software- und System-Entwicklung es gibt, um für Ihre eigene Organisation und Ihre eigenen Prozesse Möglichkeiten zu finden, Offshoring nutzen zu können. In einem zweiten Teil lernen Sie die rechtlichen, organisatorischen und auch persönlichen Voraussetzungen kennen, mit denen Offshoring tatsächlich erfolgreich genutzt werden kann.



Kursinhalte

A. Offshoring und Indien

Zahlen, Daten, Fakten – Softwareentwicklung in Indien - Positive und negative Beispiele - Offshoring und Ethik

B. Projektmodelle

Wie läuft Softwareentwicklung offshore ab? – Gängige Projektmodelle und erfolgreiche Projektorganisation

C. Führungskräfte und Offshoring

Was bringen Führungskräfte ein? – Kurzzeitige Aufenthalte in Indien, persönlicher Aufwand und persönlicher Nutzen, Offshoring mit und ohne persönlichem Aufenthalt

D. Internationales Team

Was bringen andere Team-Mitglieder ein? – Erfolgsfaktoren für eine Zusammenarbeit mit indischen Kollegen und Kolleginnen in einem internationalen Team

E. Offshoring und Kosten-Minimierung

Lassen sich wirklich Kosten senken? – Preisbeispiele und typische Kalkulationen in Abhängigkeit vom gewählten Projektmodell

F. Recht und Offshoring

Rechtliche Situation bei Verlagerung der Softwareentwicklung nach Indien

A. Taiwan



(i) Interkulturelle Kompetenz und Kommunikation mit Taiwanesen



Übersicht

Kursnr.	1010436
Sprache	de
Dauer	2 Tage
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Administrations- und Führungskräfte sowie Mitarbeiter von Unternehmen, Behörden und Instituten, die für die Zusammenarbeit, die Koordination und die Projekte in und mit Taiwan verantwortlich/zuständig sind. Privatpersonen, die sich für die taiwanesishe Kultur und den besseren Umgang mit Taiwanesen interessieren.
Vorkenntnisse	Keine Vorkenntnisse erforderlich
Methode	Darstellend-entwickelnde Methode, problembasierte Methode, handlungsorientierte Methode, soziales Lernen
Kurslevel	Einsteiger



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
1.250,00 EUR	1.350,00 EUR	1.350,00 EUR
03-04 Sep 15-16 Okt 26-27 Nov	27-28 Aug 08-09 Okt 19-20 Nov 31 Dez - 01 Jan	13-14 Aug 24-25 Sep 05-06 Nov 17-18 Dez
Frankfurt	Hamburg	München
1.350,00 EUR	1.350,00 EUR	1.300,00 EUR
06-07 Aug 17-18 Sep 29-30 Okt 10-11 Dez	30-31 Jul 10-11 Sep 22-23 Okt 03-04 Dez	20-21 Aug 01-02 Okt 12-13 Nov 24-25 Dez
		Stuttgart
		1.300,00 EUR
		11-12 Aug 22-23 Sep 03-04 Nov 15-16 Dez

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

Taiwan wird schon seit Jahrzehnten mit Singapur, Hongkong und Südkorea gemeinsam zu den Tigerstaaten gezählt und ist besonders bekannt für den hohen Entwicklungsstand der elektronischen Technik. Als der größte europäische Handelspartner von Taiwan haben viele deutsche Unternehmen Kooperationen mit taiwanesischen Firmen abgeschlossen. Für eine effizientere Koordinierung mit Ihren taiwanesischen Partnern vermitteln wir Ihnen ein interkulturelles Training für Taiwan. Mit diesem "Problemlöse-Werkzeug" können Sie Ihre Ziele schneller erreichen. In gleicher Weise offerieren wir Ihren taiwanesischen Geschäftspartnern ein "interkulturelles Training für Deutschland" sowie "Deutsch als Fremdsprache". Unser Training kann Ihren Wünschen und Bedürfnissen entsprechend mit Intensivkursen der chinesischen Sprache kombiniert werden.



Kursinhalte

A. Einführung - Selbstanalyse

Die Vorkenntnisse sowie bisherige Erfahrung aller Teilnehmer über Taiwan von allen Teilnehmern werden gesammelt, mit der deutschen Kultur verglichen, analysiert und Schlussfolgerungen gezogen.

B. Grundlage - Wissensaufbau

Die taiwanesisches Landeskunde - Kultur und taiwanesisches Philosophie - Geschichte - Politik - Religion - Bräuche - Gesellschaft - Tradition und Denkschulen werden als Einleitung und Fundament vermittelt - Eine Einführung in die chinesische Sprache und die Schriftzeichen wird als Unterstützung angeboten - Kenntnisse über die Kommunikations- und Umgangstechniken mit Taiwanern werden durch die Gruppenarbeit und Diskussion entwickelt

C. praktische Umsetzung - Zusammenfassung

Praxisnahe Situationen - Beispiele und Übungen werden für die Zusammenfassung und Festigung der erworbenen Kenntnisse eingesetzt - Die Entwicklung eigener Methoden für selbstgesteuertes Lernen in der Zukunft bildet den Abschluss des Seminars

b. Impressum



Comelio GmbH
Goethestr. 34
13086 Berlin
Germany

- Tel: +49.30.8145622.00
- Fax: +49.30.8145622.10

- www.comelio.com | [.de](http://www.comelio.com.de) | [.at](http://www.comelio.com.at) | [.ch](http://www.comelio.com.ch)
- www.comelio-seminare.com
- info@comelio.com
- <https://www.facebook.com/comeliogroup>
- <https://twitter.com/Comelio>