

Zusammenarbeit mit koreanischen Mitarbeitern, Kollegen & Geschäftspartnern

Vom ersten Kontakt bis zum Vertragsabschluss –
so machen Sie erfolgreiche Geschäfte!

Der koreanische Markt

- Besonderheiten des koreanischen Marktes
- Das neue Freihandelsabkommen

Typische Verhaltensweisen

- Identität, Selbstbewusstsein und Status
- Wichtigste Denkmuster, Werte und Normen

Deutsch-koreanische Geschäftsbeziehungen

- Dos und Don'ts im Umgang mit Geschäftspartnern
- Formalismen in der koreanischen Arbeitswelt

Führen von koreanischen Mitarbeitern

- Rekrutierung und Bindung
- Organisationsformen und Strukturen

Verhandlungsführung und Konfliktmanagement

- Körpersprache und koreanische Emotionalität
- Machtpositionen und Konflikttoleranz

Mit zahlreichen Übungen zu
Verhandlungsführung und Präsentation!

Ihre Referenten:



In-Ho Johann Kim
Samsung Electronics



Thomas Frenzel
ICMI.net e.V.

Erfahrungsbericht aus der Praxis:
Unterschiede im Projektmanagement
in Korea und Deutschland

Sie lernen alles über:

- ◆ Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen
- ◆ Aufbau und Pflege dauerhafter Geschäftsbeziehungen
- ◆ Dos und Don'ts bei der ersten Begegnung
- ◆ Konfliktmanagement nach koreanischem Vorbild

Kooperationspartner:



Ihr exklusiver Termin:
25. und 26. August 2011 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Lernen Sie Ihren koreanischen Geschäftspartner kennen!



Ihr Seminarleiter:

In-Ho Johann Kim, Senior Business Development Manager,
Samsung Electronics, Schwalbach

Herzlich Willkommen

- Begrüßung der Teilnehmer durch den Seminarleiter und gemeinsame Zielsetzungen
- Unterschiede – nicht nur im Management
- Erste Erfahrungen der Teilnehmer im Umgang mit koreanischen Kollegen
- Cultural Awareness

Korea im Überblick

- Warum Korea?
- Aktueller Kurzüberblick zu Geschichte, Sprache, Kultur, Religion, Wirtschaft und Politik
- Chancen und Risiken im koreanischen Markt
- Die wichtigsten Behörden
- Koreas Rechtslandschaft und Regularien

Der koreanische Markt

- Besonderheiten des koreanischen Marktes
- Das neue Freihandelsabkommen
- Koreanische Chaebols
- Bedeutung von Lunch, Dinner, Alkohol, Karaoke und „Room Salons“
- Auswirkungen und Konsequenzen für die Zusammenarbeit

Der „Koreaner“

- Der „typische Durchschnittskoreaner“
- Wichtige koreanische Denkmuster
- Die Bedeutung von Identität, Selbstbewusstsein und Status
- Koreaner – Chinesen – Japaner
- Wichtige Informationen zur Ausbildung in Korea
- Koreanisches Menschenbild und deutsche Personalpolitik

Umgang mit koreanischen Geschäftspartnern

- Koreanische Erwartungshaltung gegenüber deutschen Geschäftspartnern
- Deutsch-Koreanische Geschäftsbeziehungen
- Typischer Tagesablauf eines koreanischen Geschäftspartners
- Umgang mit Firmen und Behörden
- Selbstbild und Fremdbild
- Strategien für westliche Manager

Kommunikation und Konfliktverständnis

- Kulturdimensionen
- Kontext, Formalität, Indirektheit und Ausdrucksstärke
- Präsentieren und argumentieren
- Entscheiden und Probleme lösen – Stil der Sitzungen

Zusammenfassung der Inhalte und Gelegenheit für individuelle Fragen



Gemeinsames koreanisches Abendessen

Sie erfahren die Bedeutung von Tischritualen und Essensetikette. Außerdem erlernen Sie den Umgang mit Essstäbchen.

5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- Sie erhalten wertvolle Tipps zum **Umgang mit Ihren koreanischen Geschäftspartnern**.
- Sie erfahren, wie Sie dauerhafte **Geschäftsbeziehungen aufbauen und pflegen**.
- Sie informieren sich umfassend über das **Hierarchieprinzip** und die **Organisationsstrukturen** in koreanischen Firmen.
- Sie machen sich mit dem koreanischen **Verständnis von Führung** vertraut.
- Sie lernen **praxisnah** anhand zahlreicher Fallbeispiele.

Begeisterte Teilnehmer über dieses Seminar:

- **„Wertvolle Hintergrundinformationen zum koreanischen Markt und zur koreanischen Kultur, die konkrete Verhandlungen positiv beeinflussen können.“**
- **„Sehr intensiv, sehr flexibel und individuell, fachlich, kompetent.“**
- **„Ein MUSS für alle, die in Korea Vertrieb machen wollen.“**

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag: ab 8.45 Uhr Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen

	Beginn des Seminartages	Business Lunch	Ende des Seminartages
1. Seminartag	9.30 Uhr	12.30 - 14.00 Uhr	ca. 18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 - 14.00 Uhr	ca. 17.30 Uhr

Am Vor- und Nachmittag sind an beiden Seminartagen je eine Tee- und Kaffeepause in Absprache mit dem Referenten und den Teilnehmern vorgesehen.

Machen Sie sich fit für Verhandlungen, Meetings und Präsentationen!

Ihr Seminarleiter:

In-Ho Johann Kim

Es geht weiter

- Tagesübersicht und Überleitung zu den Themen des zweiten Tages

Managementkultur und koreanisches Personal

- Kommunikation in Management und Geschäftswelt
- Personalmanagement:
 - Marktsituation und Besonderheiten
 - Abendessen mit Kollegen
 - Das Hierarchieprinzip: Organisationsstrukturen in koreanischen Firmen
 - Das Verhältnis Sunbae zu Hubae
 - Bonus-Systeme in Korea
 - Erfolgreiche Rekrutierungsansätze und -strategien
 - Bindung von Mitarbeitern

Die koreanische Führungskraft

- Historische Wurzeln und aktuelle Veränderungen im Selbstverständnis des „leitenden Angestellten“
- Leadership und das koreanische Verständnis von Führung
- Verantwortungsfühl im Betrieb und in der Gesellschaft
- Führungsauswahl als strategischer Wettbewerbsvorteil
- Networking

Umgang mit Einwänden, Bedenken und Widersprüchen

- Kommunikationswege
- Koreanische Emotionalität (Gibun) und situative Machtpositionen in der Kommunikation
- Formalismen in der koreanischen Arbeitswelt
- Verständnis von Qualität und Management
- Kollegen und Partner richtig „kritisieren“

Konfliktmanagement nach koreanischem Muster

- Umgang mit koreanischen Kollegen und Gästen
- Machtpositionen und Konflikttoleranz
- Einführung: Konfliktlösungen im Zeichen der Harmonie

Unterschiede im Projektmanagement in Korea und Deutschland

- Phasenmodell in Korea
- Projekt als Veränderungsmanagement
- Koreanische Projektorganisation und -initialisierung
- Rollen im Projekt
- Erfolg und Erfolgsfaktoren in koreanischen Projekten

 Thomas Frenzel
ICMI.net e.V.,
Berlin



Vorbereitung von Verhandlungen und Meetings

- Das koreanische Verständnis von Meeting und Verhandlung
- Die einzelnen Geschäftsbeziehungsphasen
- Zeit, Ort und Organisationsplan
- Teilnehmer auswählen: Hierarchie, Kompetenz, Geschlecht
- Von Geschenken bis zur Korruption

Erfolgreiche Verhandlungsführung

- Die Hierarchien im Unternehmen kennen
- Trennung von Positionen und Interessen
- Körpersprache erkennen und interpretieren
- Präsentation im Team und bei Meetings
- Kommunikation technischer Sachverhalte
- Vermittler, Dolmetscher und Übersetzer kennen und verstehen



Nach der Verhandlung

- Anerkennung und Würdigung der Zwischenergebnisse
- Die Rolle des Vertrages
- Vertragsabschluss und Nachverhandlungen
- Was tun bei Vertragsbruch?
- Aufbau und Pflege einer dauerhaften Geschäftsbeziehung
- Allgemeine Tipps für Geschäftsreisende

Der erste Geschäftskontakt – Schlüssel zum Erfolg

- Was ist ein „Geschäftskulturschock“
- Der erste Kontakt – wie vorbereiten?
- Das „koreanische“ Netzwerk
- Kleidung, Visitenkarten und Atmosphäre
- Begrüßung, Geschenke, Smalltalk und Tabus
- Von Respekt zur Sympathie
- Gekannt begrüßen und Small Talk halten
- Einübung von Begrüßungsformen und -ritualen



Lessons Learned

- Zusammenfassung der Inhalte
- Gelegenheit für individuelle Fragen
- Abschließende Diskussion
- Feedbackrunde
- Ende des Seminars

Die Bedeutung Koreas steigt!

In Ostasien ist Korea nach China und Indien der wichtigste Handelspartner für deutsche Unternehmen, die mit Tochtergesellschaften, Beteiligungen oder ständigen Niederlassungen in den asiatischen Markt eintreten wollen. Die Dynamik des koreanischen Marktes zieht sich durch die verschiedensten Bereiche. Besonders in den Branchen **Automotive, HighTech, Telekommunikation** und **IT** sowie im Bereich der **Schwerindustrie** wird in den kommenden Jahren ein starkes Wachstum erwartet. Am 16. September 2010 wurde zwischen der Europäischen Union und Korea von den EU-Mitgliedstaaten ein **Freihandelsabkommen** unterzeichnet, mit dem ein umfassender wechselseitigen Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse durchgesetzt wurde.

Viele Verhandlungen scheitern!

Obwohl alle Zeichen auf Wachstum stehen und sich damit für die deutschen Unternehmen sehr gute Möglichkeiten für profitable Geschäfte bieten, scheitern viele Verhandlungen aufgrund kultureller Missverständnisse. Bevor Sie wichtige Verhandlungsgespräche führen, ist es empfehlenswert, sich in jedem Fall mit den Besonderheiten in der Kommunikation auseinandersetzen. **Können Sie Ihr Gegenüber richtig einschätzen, wird es Ihnen gelingen Ihre Verhandlungsziele erfolgreich durchzusetzen.**

Lernen Sie Ihr Gegenüber kennen!

Im Rahmen unseres Seminars lernen Sie die Besonderheiten Ihres koreanischen Geschäftspartners, Kollegen oder Mitarbeiters kennen. Sie erfahren, nach welchen Werten und Normen er denkt und handelt. Sie informieren sich über **die koreanische Erwartungshaltung gegenüber deutschen Geschäftspartnern.**

Machen Sie sich vertraut mit den Besonderheiten der koreanischen Führungskraft und lernen Sie das koreanische Verständnis von „Führung“ kennen. Erfahren Sie, **was einen guten Leader in Korea ausmacht.** Verschaffen Sie sich einen umfassenden Überblick über erfolgreiche Rekrutierungsansätze und -strategien sowie Möglichkeiten der Mitarbeiterbindung.

Holen Sie sich das notwendige Know-how für die Verhandlungsführung in Korea. Sie lernen die Rollenverteilungen in den Verhandlungen kennen und erfahren, **wie Sie mögliche Fettnäpfchen vermeiden.**

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

Lisa Sadlowski



Lisa Maria Sadlowski

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-647

E-Mail: sadlowski@managementcircle.de

In-Ho Johann Kim

arbeitet als Senior Business Development Manager bei der **Samsung Electronics** in Schwalbach am Taunus. Zudem ist er Generalsekretär der Deutsch-Koreanischen Juristischen Gesellschaft (DKJG e.V.) und des Intercultural Competence & Management Institute (ICMI.net e.V.). Zuvor arbeitete er bei verschiedenen ITK-Unternehmen als Wirtschaftsjurist und als Technologie- und Innovationsmanager sowie in einer namhaften Beratungsgesellschaft als Strategieberater. Schwerpunkte seiner Tätigkeiten umfassten u.a. den Aufbau von deutschen Niederlassungen in Korea, China und Japan, Kooperationsverhandlungen, Entwicklung von Markteintrittsstrategien für Großkonzerne und Klein- & Mittelständische Unternehmen und strategische und juristische Beratungen bei internationalen Merger & Acquisitions und Intellectual Properties Themen. Seit 2001 begleitet er zudem Prozesse zur Konfliktlösung als Wirtschaftsmediator. In-Ho Johann Kim ist gebürtiger Koreaner. Er ist studierter Wirtschaftsjurist, -informatiker- und -mediator. Er baute bereits während seines Studiums erfolgreich eigene Unternehmen in Deutschland, Korea und Japan auf.

Thomas Frenzel

ist beim **Intercultural Competence & Management Institute (ICMI.net e.V.)** in Berlin engagiert. Thomas Frenzel besitzt eine über 20 jährige Erfahrung in der Utility Branche bei einem der größten Energieversorger Europas. Seine Erfahrungen im internationalen Projektmanagement basieren auf der erfolgreichen Leitung von Projekten in den Bereichen eBusiness, Prozessoptimierung und Identity Management sowie der Mitwirkung in Steuerungsgremien.

Kooperationspartner



OAV – German Asia-Pacific Business Association

Ihr Partner beim Markteinstieg in Asien-Pazifik und beim Ausbau Ihrer Geschäfte in der Region. Wir bieten Beratung, Veranstaltungen, Publikationen und ein Netzwerk asienerfahrener Unternehmen.

Kontaktadresse:

OAV – German Asia-Pacific Business Association

Bleichenbrücke 9
20354 Hamburg
Tel.: ++49 (0) 40/35 75 59 - 0
Fax.: ++49 (0) 40/35 75 59 - 25
E-Mail: oav@oav.de
Im Internet: www.oav.de

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Larissa Bende
Tel.: 0 61 96/47 22-608
E-Mail: bende@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse



Sie sollten dieses Seminar besuchen, wenn Sie

- im **Umgang** mit Ihren **koreanischen Geschäftspartnern** sicherer werden möchten.
- in Ihren **Verhandlungen** folgenschwere Fettnäpfchen vermeiden möchten.
- wissen möchten, mit welchen Incentives Sie **koreanische Mitarbeiter binden** können.
- **Konflikte** mit Koreanern erfolgreich **lösen** möchten.

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Das Seminar wendet sich an die **Verantwortlichen aus Unternehmen, die den koreanischen Markt erschließen** wollen oder dort bereits tätig sind. Angesprochen sind sowohl **Newcomer** als auch **erfahrene Verhandlungsführer, Mitglieder des Vorstandes** und der **Geschäftsleitung** sowie zukünftige **Expatriats, Exportleiter, Business Development Manager, Führungskräfte im Koreageschäft**, vor allem im **Einkauf und Vertrieb**, wie **Leiter Internationale Beschaffung, Area Sales/Regional Business Manager, Leiter Emerging Markets**. Das Seminar richtet sich zudem an **Projekt- und Werksleiter, Wirtschaftsdelegationen, Wirtschaftskammern, Ministerien**, die mit Korea in Verhandlungen stehen oder treten werden.

Termin und Veranstaltungsort

25. und 26. August 2011 in Frankfurt/M.

Le Meridien Parkhotel Frankfurt,
Wiesenhüttenplatz 28-38,
60329 Frankfurt/M.
Tel.: 069/2697-832
Fax: 069/2697-812
E-Mail: reservations.frankfurt@lemeridien.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Mit der Deutschen Bahn **ab € 99,-** zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur **Bildung für die Besten** erhalten Sie unter www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, koreanischem Abendessen am ersten Seminartag und der Dokumentation € 1.895,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Zusammenarbeit mit koreanischen Mitarbeitern, Kollegen & Geschäftspartnern

Ich/Wir nehme(n) teil am:

25. und 26. August 2011 in Frankfurt/M.

08-68931

1 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

2 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

3 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

Firma _____

Straße/Postfach _____

PLZ/Ort _____

Telefon/Fax _____

@ E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Ansprechpartner/in im Sekretariat: _____

Anmeldebestätigung bitte an: _____ Abteilung _____

Rechnung bitte an: _____ Abteilung _____

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 061 96/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**

Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**

E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**

Internet: **www.managementcircle.de/08-68931**

Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

