

# Verhandeln mit koreanischen Geschäftspartnern

Die Erfolgsfaktoren für Ihre Geschäftsbeziehungen in Korea!

## Der koreanische Markt

- Chancen und Risiken des koreanischen Marktes
- Koreanische Chaebols

## Do's & Dont's im Umgang mit koreanischen Geschäftspartnern

- Deutsch-koreanische Geschäftsbeziehungen – Ist Sprache alles?
- Formalismen in der koreanischen Arbeitswelt

## Managementkultur in Korea

- Das Hierarchieprinzip und die Organisationsstruktur in koreanischen Firmen
- Erfolgreiche Strategien zur Rekrutierung und Mitarbeiterbindung

## Verhandlungen in Korea

- Rollenverteilung und -wechsel
- Machtpositionen und Konflikttoleranz

Ihre Korea-Experten:

In-Ho Johann Kim  
Thomas Frenzel

[ICMI.net](http://ICMI.net)

Jan-Henrik Tiedemann  
DIN Deutsches Institut für Normung e.V.

### Aus der Praxis für Sie:

- ✓ Unterschiede im Projektmanagement Korea – Deutschland
- ✓ Umgang mit koreanischen Kollegen und Gästen

### Sie lernen alles über:

- ✓ Vorbereitung und Durchführung Ihrer Verhandlungen
- ✓ Aufbau und Pflege von dauerhaften Geschäftsbeziehungen
- ✓ Do's und Dont's bei der ersten Begegnung mit Ihren koreanischen Kollegen
- ✓ Konfliktmanagement nach koreanischem Muster

Kooperationspartner:



Ihr Termin:

30. und 31. Oktober 2006 in München

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

  
**MANAGEMENTCIRCLE**<sup>®</sup>  
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, Managing Director, **ICMI.net**, Berlin

### Herzlich Willkommen!

- Begrüßung der Teilnehmer durch den Seminarleiter
- Unterschiede – nicht nur im Management
- Erste Erfahrungen der Teilnehmer im Umgang mit koreanischen Kollegen

### Korea im Überblick

- Warum Korea?
- Geschichte, Sprache, Kultur, Religion, Wirtschaft und Politik – eine aktuelle Übersicht
- Chancen und Risiken in Korea
- Wichtigste Behörden
- Standards & Regulations

### Der koreanische Markt

- Besonderheiten des koreanischen Marktes
- Koreanische Chaebols
- Bedeutung von Mahlzeiten, Dinner, Alkohol, Karaoke und „Room Salons“

### Der „Koreaner“

- Wie denken Koreaner?
- Worauf legen sie Wert?
- Identität, Selbstbewusstsein und Status
- Werte, Normen und wichtigste Denkmuster
- Der „Durchschnittskoreaner“
- „Einer für alle“ – Abhängigkeiten und Zusammenhalt
- Koreanisches Menschenbild und deutsche Personalpolitik

### Umgang mit koreanischen Geschäftspartnern

- Koreanische Erwartungshaltung gegenüber deutschen Geschäftspartnern und Wissensträgern
- Deutsch-koreanische Geschäftsbeziehungen – Ist Sprache alles?
- Typischer Tagesablauf eines koreanischen Sales-Managers
- Umgang mit Firmen und Behörden
- Partnertypen nach Branche, Organisation und Alter
- Auf Selbstbild und Fremdbild achten
- Spielraum und Risikobereitschaft
- Strategien für westliche Manager

### Managementkultur und koreanisches Personal

- Kommunikation und Präsentation
- Rekrutierung von Mitarbeitern in Korea – Marktsituation und Besonderheiten

- Abendessen mit Kollegen
- Das Hierarchieprinzip & Organisationsstruktur in koreanischen Firmen
- Das Verhältnis Sunbae zu Hubae
- Incentives/Bonus-Systeme in Korea
- Erfolgreiche Rekrutierungsansätze und strategische Bindung von Mitarbeitern

### Umgang mit koreanischen Kollegen und Gästen

Erfahrungsbericht!

- Planung und Durchführung eines strategischen Besuchs in Korea
- Betreuung koreanischer Gäste
- Betreuung eines koreanischen Gesandten im Haus bei längerer Anwesenheit
- Expertenvorträge vor Koreanern in Deutschland und Korea

Jan-Henrik Tiedemann

DV-Koordinator,

**DIN Deutsches Institut für Normung e.V.**, Berlin

### Die koreanische Führungskraft

- Historische Wurzeln und aktuelle Veränderungen im Selbstverständnis des „leitenden Angestellten“
- Leadership und „gute“ Führungskraft in Korea
- Das koreanische Verständnis von „Führung“: Selbstbild und Verhaltenserwartungen guter koreanischer leitender Angestellter
- Verantwortungsgefühl in Betrieb und Gesellschaft
- Führungskraftauswahl als strategischer Wettbewerbsvorteil, Networking

Zusammenfassung der Inhalte und Gelegenheit für Fragen

### Get-Together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern!

### INHOUSE TRAINING

Zu diesen und anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Wir beraten Sie gerne und erstellen ein individuelles Angebot.



**Dirk Gollnick**

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: gollnick@managementcircle.de

# Machen Sie sich fit für Verhandlungen, Meetings und Präsentationen!

Ihr Seminarleiter:  
In-Ho Johann Kim

### Begrüßung durch den Seminarleiter

- Tagesübersicht und Überleitung in die Themen des zweiten Tages

### Vor der Verhandlung: Verhandlungsstrategien festlegen

- Die einzelnen Geschäftsbeziehungsphasen
- Verhandlungen zielorientiert vorbereiten
- Fakten sammeln und aufbereiten
- Grenzen vorher identifizieren
- Von Geschenken bis zur Korruption
- Einbindung von Teilnehmern: Kollegen, Rechtsanwälte und Dolmetscher
- Erfolgreicher Abschluss

Workshop

### Meeting, Präsentation und Verhandlung

- Vorbereitungen von Korea-Meetings, kurze Gruppen-Präsentationen und Auswertung

Erfahrungsbericht!

### Unterschiede im Projektmanagement Korea – Deutschland

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

Thomas Frenzel  
Multiprojektmanager,  
ICMI.net, Berlin

### Der erste Eindruck zählt: Erfolgreiche Kontakte herstellen

- „Geschäftskulturschock“
- Das „koreanische“ Netzwerk
- Kleidung, Visitenkarte und Atmosphäre
- Erstes Kennenlernen: Begrüßung und Small-Talk
- Auswahl der richtigen Gastgeschenke
- Tabus kennen und umgehen

Workshop

### Koreaner kennen lernen

- Berufliches kennen lernen
- Wie man sich in ersten Begegnungen für koreanische Kollegen interessant macht
- Das koreanische Profil eines guten Kollegen
- Gekonnt begrüßen und Small Talk

### Die koreanische Verhandlung von A bis Z

- Das koreanische Verständnis von Meetings
- Planung im interkulturellen Vergleich
- Vermittler kennen und verstehen
- Erkennen und Umgang mit nonverbalen Zeichen
- Kenne dein Gegenüber!
- Die Motivation des Verhandlungspartners identifizieren
- Den richtigen Ton treffen
- Hierarchien im Unternehmen kennen
- Behandlung von Geschäftspartnern
- Präsentation im Team und bei Meetings
- Effektiv Informationen sammeln und an koreanische Partner übermitteln
- Kommunikation technischer Sachverhalte anhand einer Fallstudie

### Umgang mit Einwänden, Bedenken, Widersprüchen

- Kommunikationswege
- Koreanische Emotionalität (Gibun) und situative Machtpositionen in der Kommunikation
- Formalismen in der koreanischen Arbeitswelt
- Verständnis von Qualität und Management
- Wenn der Kollege zu tadeln ist

### Konfliktlösungen nach koreanischem Muster

- Machtpositionen und Konflikttoleranz
- Konfliktlösungen im Zeichen der Harmonie

### Verhandlungsnachbereitung

- Zwischenergebnisse anerkennen
- Die Rolle des Vertrages
- Nachverhandlungswünschen begegnen
- Bei Vertragsbruch Interessen durchsetzen
- Weitere Themen einbringen
- Das Wiedertreffen anregen
- Aufbau einer langfristigen Geschäftsbeziehung

### Allgemeine Tipps für Geschäftsreisende

- Als Gast in Korea
- Risiken und Gefahren
- Wie man privaten Kontakt aufbaut

### Seminarzeiten

Am ersten Seminartag ab 8.15 Uhr Empfang mit Kaffee und Tee,  
Ausgabe der Tagungsunterlagen

	Beginn des Seminars	Gemeinsames Mittagessen	Ende der Veranstaltung
1. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 - 14.00 Uhr	18.15 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 - 14.00 Uhr	18.00 Uhr

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

### **Korea ist das Drehkreuz in Asien und eines der schnellst wachsenden und verändernden Länder der Welt.**

Der Süden der koreanischen Halbinsel ist für zahlreiche deutsche Unternehmen ein wichtiger Investitionsstandort geworden. Tochtergesellschaften, Beteiligungen oder ständige Niederlassungen werden oder sind bereits aufgebaut. Die Dynamik des koreanischen Marktes zieht sich über diverse Branchen durch. Die ehemals fast unbeweglichen Riesenkonglomerate Südkoreas – die Chaebols – sind immer mehr neuen internationalen Unternehmensstrukturen mit modernen Managementansätzen gewichen.

### **Was Sie hier lernen**

**„Koreaner sind im Herzen freundlich, nicht so nach außen.“**  
WirtschaftsWoche, 07.04.2005

Lernen Sie in unserem Seminar die Besonderheiten Ihres koreanischen Geschäftspartners kennen. Erfahren Sie, nach welchen Werten und Normen sie denken und handeln. Informieren Sie sich über **die koreanische Erwartungshaltung gegenüber deutschen Geschäftspartnern** und Wissensträgern.

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**.

### **Zu den Referenten**

Die für dieses Seminar ausgewählten Referenten sind Korea-Experten. Der Seminarleiter In-Ho Johann Kim ist gebürtiger Koreaner, der in Deutschland studiert hat und seitdem geschäftlich in beiden Ländern aktiv ist. Somit kennt In-Ho Johann Kim nicht nur die koreanische Mentalität, sondern auch die Business-Welt. Die Praxis-Referenten Thomas Frenzel und Jan-Hendrik Tiedemann verfügen ebenfalls über umfassende Berufserfahrung, die sie im Rahmen von Projekten in Korea aufgebaut haben.

### **Teilnehmer über Management Circle Seminare**

- *„Die ausgewählten Referenten vermitteln viele Tipps und Tricks zur Materie und gehen auf individuelle Fragen sehr intensiv ein.“*

### **Sie haben noch Fragen? Gerne!**

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



**Jens Hofmann**

Konferenz Manager

Tel.: 0 61 96/47 22-611

E-Mail: hofmann@managementcircle.de

**In-Ho Johann Kim** ist Managing Director bei **ICMI.net** in Berlin. Er arbeitete u.a. bei der nanoCrypt AG, insbesondere in den letzten fünf Jahren als Berater und leitender Projektmanager in Stuttgart, Seoul und Tokyo. Schwerpunkte seiner Tätigkeiten umfassten den Aufbau von deutschen Niederlassungen in Korea und Japan, Kooperationsverhandlungen mit Großfirmen wie z.B. Samsung, LG, Hyundai, NTT und Beratungen bei M&As. In-Ho Johann Kim ist gebürtiger Koreaner, der in Deutschland/Berlin aufgewachsen ist. Er studierte Rechtswissenschaft und Wirtschaft an der Freien Universität Berlin und als Stipendiat an der Université Libre de Bruxelles in Belgien Internationales Privat- und Wirtschaftsrecht. Er baute bereits während seines Studiums erfolgreich eigene Unternehmen in Deutschland, Korea und Japan auf. Neben Anmeldung von fünf Patenten ist er Gewinner von drei Business-Plan Wettbewerben und Träger des Sonderpreises der Wirtschaftsunioren, zudem erhielt er vom Fraunhofer Institut IAO und dem Impulse Magazin die begehrte Auszeichnung Product of the Year.

**Thomas Frenzel** ist Multiprojektmanager in der Utility Branche bei einem der größten Energieversorger Europas. Seine Erfahrungen im Projektmanagement basieren auf der erfolgreichen Leitung von Projekten in den Bereichen eBusiness und Prozessoptimierung sowie der Mitwirkung in Steuerungsgremien wesentlicher Projekte. Neben dieser Tätigkeit ist Thomas Frenzel im Intercultural Competence & Management Institute **ICMI.net** engagiert.

**Jan-Henrik Tiedemann** ist DV-Koordinator des **DIN Deutsches Institut für Normung e.V.** in Berlin. In seiner Position als Bindeglied zwischen Mitarbeitern, Experten, Geschäftsleitung, der IT-Abteilung, sowie europäischen und internationalen Gremien ist er an Planung und Optimierung der umfangreichen Geschäftsprozesse des DIN beteiligt. Beispiele für eine Arbeit sind die Einführung elektronischer Workflows in der DIN-Gruppe, sowie die Mitarbeit an Strategien für eine europäische und internationale Zusammenarbeit im Bereich der Standardisierung. In diesem Zusammenhang hat Jan-Henrik Tiedemann im In- und Ausland Seminare und Vorträge für EU Twinning Projekte und Experten aus der Wirtschaft gehalten. Jan-Henrik Tiedemann war vor seiner jetzigen Position als Projektingenieur und Consultant in Bereich internetbasiertes Projektmanagement und Workflows tätig.

### 5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- 1 Sie lernen praxisnah anhand von zahlreichen Fallbeispielen.
- 2 Sie erhalten wertvolle Tipps zum Umgang mit Ihren koreanischen Geschäftspartnern.
- 3 Sie erfahren, wie Sie dauerhafte Geschäftsbeziehungen aufbauen und pflegen.
- 4 Sie informieren sich umfassend über das Hierarchieprinzip und die Organisationsstrukturen in koreanischen Firmen.
- 5 Sie machen sich vertraut mit dem koreanischen Verständnis von Führung.

#### Kooperationspartner:



#### OAV – Ostasiatischer Verein e.V.

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

Kontaktadresse:

OAV – Ostasiatischer Verein e.V.

Bleichenbrücke 9, 20354 Hamburg

Tel.: ++49 (0) 40/35 75 59 - 0, Fax: - 25

E-Mail: [oav@oav.de](mailto:oav@oav.de)

Im Internet: [www.oav.de](http://www.oav.de)

## 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 dieser Veranstaltung 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 in **Einkauf und Vertrieb**, wie **Leiter Internationale Beschaffung, Area Sales/Regional Business Manager, Leiter Emerging Markets**. Die Veranstaltung richtet sich auch an **Projekt- und Werksleiter**, Wirtschaftsdelegationen, Wirtschaftskammern und Ministerien, die mit Korea in Verhandlungen stehen oder treten werden.

## Termin und Veranstaltungsort

**30. und 31. Oktober 2006 in München**

NH Hotel München Neue Messe  
 Eggenfeldener Straße 100, 81929 München  
 Tel.: 089/99345-0 Fax: 089/99345-400  
 E-Mail: nhmuenchenneuemesse@nh-hotels.com

### Zimmerreservierung

Für die 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 Anfahrtskarte erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

## 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.

## Ihre Service-Hotlines

### Anmeldung:

**Manuela Rother**  
 Telefon: 0 61 96/47 22-700 oder  
 0 61 96/47 22-0 (Telefonzentrale)  
 Fax: 0 61 96/47 22-999  
 Per Post: Management Circle AG  
 Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.  
 Hauptstraße 129, 65760 Eschborn/Ts.  
 E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

### Kundenservice:

**Anita Heß**  
 Telefon: 0 61 96/47 22-800 (Fax: -888)  
 E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

### Adressänderung:

**Stella Avramidou**  
 Telefon: 0 61 96/47 22-582 (Fax: -562)  
 E-Mail: marketingservice@managementcircle.de

### Ausstellung:

**Sylke Dörr**  
 Telefon: 0 61 96/47 22-662 (Fax: -444)  
 E-Mail: doerr@managementcircle.de

### Datenschutz-Hinweis:

Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.595,-. 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.

## Verhandeln mit koreanischen Geschäftspartnern

Ich/Wir nehme(n) teil am:

ws

**30. und 31. Oktober 2006 in München**

10-52005

<b>1</b>	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
<b>2</b>	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
<b>3</b>	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
	MITARBEITER: <input type="radio"/> BIS 100 <input type="radio"/> 100-200 <input type="radio"/> 200-500 <input type="radio"/> 500-1000 <input type="radio"/> ÜBER 1000
	FIRMENNAME
	STRASSE/POSTFACH
	PLZ/ORT
	TELEFON/FAX

### Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL  
(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESE MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM	UNTERSCHRIFT
ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:	
ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN:	ABTEILUNG
RECHNUNG BITTE AN:	ABTEILUNG

### Bitte rufen Sie mich an, ich interessiere mich für

- Inhouse Trainings
- E-Learning
- Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten

## Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Mit kompetenten Bildungsleistungen garantieren wir durch unsere Erfahrung Fach- und Führungskräften nachhaltigen Lernerfolg. Vom praxisnahen Seminar bis zur richtungsweisenden Kongressmesse – vom individuell konzipierten Inhouse Training, praxisorientierten schriftlichen Management-Lehrgang bis zum innovativen E-Learning erhalten Sie alles aus einer Hand. Mit über 40.000 Teilnehmern bei unseren Präsenzveranstaltungen im vergangenen Jahr gehört die Management Circle AG zu den Marktführern im deutschsprachigen Raum. Unser aktuelles und vollständiges Bildungsangebot finden Sie unter: **www.managementcircle.de**.

Aktuelle Veranstaltungsangebote: [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)