

Interkulturelle Kompetenz China, Indien, Japan & Co.

Erfolgreiche Zusammenarbeit mit asiatischen Businesspartner:innen

Asiens Märkte wachsen - und die Zusammenarbeit nimmt zu. Wer kulturelle Unterschiede kennt, überzeugt im Business. Das Training zeigt dir, wie asiatische Partner:innen denken und handeln - und wie du sicher reagierst und Missverständnisse vermeidest. Mit vielen praxisnahen Übungen stärkst du deine interkulturelle Kompetenz und baust Wissen gezielt aus.

Inhalte

Kultur verstehen: Asien im Überblick

- Zentrale Werte und Denkweisen in China, Japan und anderen asiatischen Kulturen.
- Kulturelle Unterschiede innerhalb Asiens.
- Fremd- und Selbstbild im interkulturellen Vergleich.
- Kollektivismus, Hierarchie und Statusverständnis.
- Rolle von Hierarchie und Status im (Berufs)Alltag.

Asiaten und Deutsche im Vergleich

- Direkte vs. indirekte Kommunikation: klare Aussagen vs. diplomatische Andeutungen.
- Zeitverständnis: Termintreue, Deadlines und Flexibilität.
- Lern- und Denkstile: Auswendiglernen vs. Transferdenken.

Business-Etikette - die Dos and Don'ts

- Begrüßung, Geschenke, Farben und kulturelle Tabus.
- Gespräche, Small Talk und Körpersprache.
- Bildhafte Sprache: Reden in Bildern in China und Japan.
- Typische Strategien der asiatischen Businesskultur.

Kommunikation mit asiatischen Businesspartner:innen

- Präsentationen vor asiatischen Publikum.
- Verhandlungsführung und Diskussionstechniken.
- Gesagtes richtig deuten: Übersetzung und kulturelle Interpretation.
- Konflikte früh erkennen, gezielt vermeiden und deeskalieren.

Diskussion eigener Praxisfälle und Vorhaben

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du kennst kulturelle Hintergründe asiatischer Denk- und Handlungsweisen und nutzt sie für deinen Geschäftserfolg.
- Du kannst zielgerichtet und souverän mit Partner:innen aus dem asiatischen Raum kommunizieren.
- Du erwirbst Strategien für erfolgreiche Verhandlungen mit asiatischen Geschäftspartner:innen.
- Du erhältst praktische Hinweise und Tipps für herausfordernde Situationen im Geschäftsalltag.
- Du bekommst Unterstützung, um Chancen und Risiken geschäftlicher Vorhaben in Asien abzuwägen.
- Du erlernst konkrete Lösungsansätze für deine Praxisfälle.

Methoden

Multimediale Inputs, Trainervortrag, Praxisbeispiele, Erfahrungsberichte und -austausch, Gruppenarbeit, praktische Übungen.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte, Mitarbeitende im Innen- und Außendienst sowie alle, die mit asiatischen Geschäftspartner:innen arbeiten oder sich auf eine Auslandsentsendungen vorbereiten.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Dr. Raphael Schoen

Ph.D. - Promovierter
Verhandlungswissenschaftler, MBA &
Diplom-Wirtschaftsingenieur (FH),
zertifizierter Coach & Trainer.
Managementberater mit den
Schwerpunkten Training und Beratung
im internationalen Bereich.
Langjährige Erfahrung als
internationale Führungskraft und
Verhandlungsführer. Fachautor.
Universitätsdozent

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine & Orte

14.-15.09.2026
Frankfurt a. M.

09.-10.12.2026
München/Eching

01.-02.03.2027
Berlin

Veranstaltungsort
Novotel Frankfurt City**Tage & Uhrzeit**
Montag, 14.09.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 15.09.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr**Veranstaltungsort**
Olymp Munich**Tage & Uhrzeit**
Mittwoch, 09.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 10.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr**Veranstaltungsort**
Hotel am Borsigturm**Tage & Uhrzeit**
Montag, 01.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 02.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/5262

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5262

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de