



Vertragsverhandlungen mit chinesischen Geschäftspartnern

NEU

REFERENT



Patrick Heid, LL.M.

Rechtsanwalt, Partner, Graf von Westphalen, Shanghai

TEILNEHMER

Unternehmensjuristen, Rechtsanwälte, Geschäftsführer, Führungskräfte sowie andere Akteure, die regelmäßig Verhandlungen mit chinesischen Geschäftspartnern führen, begleiten oder dabei beraten

ZIEL

Aufgrund niedriger Produktionskosten und enormer Absatzpotenziale haben in den vergangenen drei Jahrzehnten mehrere tausend deutsche Unternehmen den Weg nach China beschritten. Durch die schnell wachsende chinesische Wirtschaft und die zunehmende Expansion chinesischer Unternehmen nach Europa wird die Zahl der Geschäftsbeziehungen künftig noch weiter steigen. Für westliche Manager und Juristen sind die Verhandlungen mit ihren chinesischen Geschäftspartnern jedoch noch immer schwer durchschaubar.

Auf diesem Seminar erfahren Sie deshalb, worauf Sie achten müssen. Anhand von Praxisbeispielen aus dem Verhandlungsalltag erläutert Ihnen der in Shanghai lebende und als Rechtsanwalt tätige Referent die Grundlagen der chinesischen Geschäftskultur und führt Sie durch die typischen Phasen einer chinesischen Vertragsverhandlung. Dabei gibt er Ihnen zahlreiche Tipps und Strategien, damit Sie Ihre Vertragsverhandlungen mit Chinesen effizienter gestalten und die Verhandlungsergebnisse optimieren können.

TERMINE | ORTE

- MO 12.11.12 Düsseldorf** | Mercure Düsseldorf Seestern
- MO 11.03.13 München** | Mercure Hotel München City Center

ZEIT

9 – 17 Uhr
6,5 Zeitstunden nach § 15 FAO

PREIS

499,- € zzgl. gesetzl. MwSt.

DB BAHN
Sondertarif: Ab 99,- € hin und zurück!
www.beck-seminare.de

INHALT

■ Chinesische Geschäftskultur im 21. Jahrhundert

- China in 2013 – eine Standortbestimmung
- Die Bedeutung von (persönlichen) Beziehungen und Vertrauen im Wirtschaftsleben
- Verhandlungskultur vs. Vertragskultur
- Kommunikation mit Chinesen: Geht nicht gibt's nicht
- Die Auswirkungen von Hierarchien und "saving face" auf die Verhandlungspraxis
- Ihr Gegenüber: Anatomie des chinesischen Verhandlungspartners

■ Seien Sie vorbereitet: Verhandlungsplanung und Erwartungsmanagement

- Vermeidung von Missverständnissen in der Vorverhandlungsphase
- Achtung Betrugsgefahr: Wann sich ein Backgroundcheck des Geschäftspartners empfiehlt
- Richtige Wahl des Verhandlungsortes und der Delegationsmitglieder
- Realistische Zeitplanung
- Begrüßungsetikette jenseits der Visitenkarte

■ Am Verhandlungstisch

- Verhandeln Sie mit dem Richtigen? Wenn der Chef im Hintergrund bleibt.
- „Zeichne die Wolken, bevor Du den Mond hinzufügst“: Über die richtige Hinführung auf die essentialia negotii
- Chinesische Verhandlungs(un)tugenden und wie Sie damit fertig werden
- Exkurs: Chops – die Relevanz der roten Stempel

■ Außerhalb des Konferenzraums

- Das gemeinsame Dinner – die Seele des chinesischen Geschäftslebens
- Small talk in China: "Haben Sie zugenommen?"
- Chinesisches Rahmenprogramm: Treffen Sie den richtigen Ton?
- Besuch aus Fernost: Grüner Tee statt Kaffee schwarz

■ Nach dem Vertragsabschluss – wie nachhaltig ist der Verhandlungserfolg?

- Pacta sunt servanda oder Wegfall der Geschäftsgrundlage?
- Durchsetzbarkeit von Verträgen? Staatliche Gerichte, Schiedsgerichte und grüner Tisch

■ Aktueller Trend: Chinesische Investitionen in Europa (ODI)

- "Go out": Chinesische Unternehmen auf Einkaufstour
- Vorteile chinesischer Bieter in M&A-(Auktions)prozessen
- Typische Herausforderungen im Umgang mit chinesischen Unternehmenskäufern

PROFIL

Vorkenntnisse

Neueste Rechtsprechung

Gestaltungstipps

Interaktion



ANMELDUNG

Hiermit melde ich mich verbindlich zu oben angekreuztem Seminar an.

Bitte per Fax an: **089 38189 – 547**

oder per Post an:

BECKAKADEMIE SEMINARE

Verlag C.H. Beck

80791 München

Weitere Auskünfte erhalten Sie unter **Telefon 089 38189 – 503**

www.beck-seminare.de

Anmeldungen/Rücktritt: Anmeldungen sind verbindlich. Im Falle der Überbuchung wird der Anmeldende unverzüglich informiert. Anmeldungen sind auch dann verbindlich, wenn die Anmeldebestätigung nicht bzw. nicht rechtzeitig eintrifft.

Bei schriftlichem Rücktritt, der uns spätestens am 15. Tag vor dem Veranstaltungstermin erreicht, entfällt der Preis. Wird bis zum 5. Tag vor dem Veranstaltungstermin schriftlich der Rücktritt erklärt, reduziert sich der Preis auf 50 %, bei noch späterer Absage wird der volle Preis erhoben. Sie können Ihre Teilnahmeberechtigung jederzeit auf einen schriftlich von Ihnen zu benennenden Ersatzteilnehmer übertragen.

Bei Absage der Veranstaltung wegen zu geringer Nachfrage (was nicht später als drei Wochen vor der Veranstaltung erfolgen soll) oder infolge höherer Gewalt (z.B. Erkrankung des Referenten) wird der Preis erstattet.

Für vergebliche Aufwendungen oder sonstige Nachteile, die dem Kunden durch die Absage entstehen, kommt der Verlag (außer in Fällen von Vorsatz und grober Fahrlässigkeit) nicht auf. Geringfügige Änderungen im Veranstaltungsprogramm behalten wir uns vor. Ebenso behalten wir uns bei Vorankündigungen von Tagungen Referentenwechsel vor.

Teilnehmer (Vor-, Zuname)

Position / Beruf

Firma (Rechnungsadresse)

Straße

PLZ / Ort

Telefon / Fax

E-Mail

Datum / Unterschrift