

## Umgang mit japanischen Geschäftspartnern

### Beschreibung

Die zunehmende Globalisierung und Multikulturalisierung, sowohl im Privatleben als auch in unserer Arbeitswelt, führen zu neuen An- und Herausforderungen, denen wir uns stellen müssen, wenn wir in internationalen Kontakten erfolgreich sein oder bleiben wollen. Nur durch Verständnis und durch die Fähigkeit, sich in andere Kulturen hineinzudenken ist ein sicheres Auftreten und Verhandeln auf der internationalen Bühne gewährleistet.

### Inhalt

- „First Contact“ - Jikoshokai: Neu in Japan. Der erste Eindruck zählt. Wie man sich in ersten Begegnungen für japanische Kollegen interessant macht; das japanische Profil eines guten Kollegen; Vermeiden von Fettnäpfchen.
- Sich im Gastland etablieren - Shinrai: Vertrauen in der Geschäftsbeziehung, Aufbau und Pflege von Geschäftsbeziehungen.
- Japanische Mentalität und Weltanschauung - Denk- und Fühlweise der Japaner, „honne to tatemae“ - die Doppelgesichtigkeit der Japaner, westliche Individualität vs. japanische Gruppenstruktur, Rangordnungen, Harmonie, Gesichtswahrung.
- Der japanische Geschäftsalltag - „ningen-kankei“ - Bedeutung von zwischenmenschlichen Beziehungen in Japan; „uchi“ und „soto“ - „Insider“ und „Outsider“: Bedeutung der Höflichkeit; „nenkojoretsu“: Personalführung mit Senioritätsprinzip; das japanische Verständnis von „Leadership“: Was Japaner unter einer guten Führungskraft verstehen; was japanische Gruppenarbeit von deutschem Teamwork unterscheidet. Rekrutierung, Führung und Entwicklung von Mitarbeitern; 'Salaryman': Das Selbstbild der angestellten Führungskraft in Japan.
- Kommunikation und Konfliktmanagement - „ringi“-System, Entscheidungsfindung und Verhandlungsführung in Japan, „nemawashi“ - der lange Weg zur Entscheidung; indirekte Kommunikation: Wie Japaner heikle Anliegen vorbringen und ablehnen; Umgang mit Einwänden, Bedenken, Widersprüchen.
- Rituale - Verbeugung, Sitzordnung, Visitenkarten, Gastgeschenke.
- Alltag im Gastland - Praktische Hinweise zum Leben in Japan, die Rolle der Mitreisenden in Japan.
- Vorbereitungen von (Geschäfts-) Reisen nach Japan - Zusammenstellung der Delegation, Dolmetscher, Empfehlungsschreiben, Visitenkarten, Gastgeschenke, etc.

### Akademie & Leadership

Seminare, Trainings,  
Workshops, Coachings  
und Beratung.

**Büro Köln**  
Lothringer Straße 13  
50677 Köln  
+49 (0)221 47 67 45 45

**Büro Ulm**  
Magirus-Deutz Straße 12  
89077 Ulm  
+49 (0)731 725 44 67

info@pro-integer.de  
www.pro-integer.de

# Pro Integer

## Ihr Nutzen

Sie erreichen neue Märkte oder verstärken und vertiefen bestehende Geschäftskontakte zu Partnern in Japan. Manch verfahrenere Situation lässt sich durch Verhaltensänderung lösen oder korrigieren. Sie können durch Internationalisierung Ihren Umsatz steigern.

## Zielgruppe

Personen, die im Rahmen ihrer beruflichen Tätigkeit in Japan oder mit Japanern arbeiten

## Dauer

1 - 2 Tage

## Trainer

Christopher Rasche Geboren in Tokyo, aufgewachsen in Japan und China, erzogen durch japanische und chinesische Erzieherinnen, hat Christopher Rasche sowohl die japanische als auch die chinesische Mentalität verinnerlicht und ist in der Lage Einzelheiten berichten, die ein Westler nicht kennt, oder über die ein Japaner oder Chinese niemals erzählen würde. oder ein Trainer/Trainerin des Pro Integer Teams