

ASIEN KOMPAKT

© Dr. Karl Pilny 2017

Interkulturelles Coaching Konzept

Warum ist Asien wichtig für Sie ?

Weil sich Asien in den letzten Jahren zur globalen Wachstumslokomotive entwickelt hat . Während Märkte und Volkswirtschaften im Westen schrumpfen , wachsen sie in Asien. Selbst wenn Sie aus Sorge davor wichtiges Know how zu verlieren nicht nach Asien gehen , so kommt der asiatische Wettbewerber dennoch zu Ihnen – direkt in Ihrem Heimatmarkt oder indirekt auf dem Weltmarkt . Egal ob Sie nach Asien liefern oder dort einkaufen , entwickeln , produzieren wollen oder es schon tun: an Asien kommt keiner mehr vorbei.

Daher ist es entscheidend sich Grundwissen in den *hard facts* (Märkte , Strukturen , Rahmenbedingungen) ebenso wie in den *soft facts* (Kultur, do's and dont's) anzueignen und laufend zu aktualisieren.

Schon Ihr nächster Kunde, Mitarbeiter, Vertriebspartner oder gar Investor oder Vorgesetzte könnte aus Asien kommen !

In Asien spielt die Musik der Märkte des 21. Jahrhunderts. Neben China , Indien und Japan geraten zunehmend Länder wie Vietnam , Indonesien oder Malaysia in den Fokus . Die Wachstumspotenziale für Produktion , F & E wie auch Absatz sind enorm , gleichwohl gibt es gerade in Asien eine grosse Vielfalt an Ländern , Lebensstandards und Systemen.

Das bedeutet zahlreiche wirtschaftliche, rechtliche und gesellschaftliche Besonder- und Unsicherheiten . Sie zu kennen ist für die Erschließung dieser Wachstumsmärkte ein Muss, damit hohes Wachstum realisiert und teure Fehler vermieden werden können.

Die Seminarreihe bietet ein solides Fundament an Basis- und topaktuellem Orientierungswissen über die wichtigsten Länder und Märkte in Asien. Darüber hinaus enthält sie eine Fülle von praxiserprobtem und verwertbaren Anwendungswissen und wichtigen Zusammenhängen.

Themen wie Verhandlungsstrategie, Konfliktlösung, *Do's and Do'nts* erfassen typische Situationen des geschäftlichen und täglichen Lebens. Neben Fakten und Zahlen runden Rollenspiele und konkrete Fallbeispiele das Bild ab . Die Vermittlung von praktischem und erfolgreichem "*Doing Business mit Asiaten*" steht im Zentrum.

Im praktischen Teil liegt daher der Fokus auf dem **Erwerb einer interkulturellen Coachingkompetenz**, um in schwierigen Situationen als Verhandlungspartner zu bestehen bzw. Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter darauf vorbereiten zu können.

In sechs Modulen werden Ihnen die wichtigsten Länder in Asien vorgestellt , unter anderem :

- aus Ostasien: China, Japan, Vietnam
- aus Südasien: Indien
- aus Südostasien: Indonesien, Singapur, Malaysia

Die Ausführungen werden mit **Life-Coaching** kombiniert , welches an realen Situationen orientiert ist.

*

*

*

Dr. Karl Pilny / asia21 gmbh

Zürich / Berlin , 2017