

Interkulturelles Training Japan: Verständnis und Kompetenz im Umgang mit japanischen Geschäftspartnern

Referent: Dr. Silvia Dehne

Objectives:

Einschätzen und entsprechendes Reagieren in verschiedenen Geschäftssituationen unter Beachtung des kulturellen Hintergrundes.

Anwendung verschiedener typisch japanischer Verhaltensmuster zwischen zwei Geschäftspartnern in Japan unter Verwendung japanischer Redewendungen.

Programm:

1.Tag

09:00 - 09:30	Begrüßung , Vorstellungsrunde und Erwartungen
09:30 - 10:30	Stereotypen / Eigen- und Fremdbild
10:30 - 11:00	Japan Stereotypen Barometer
11:00 - 11:30	Kulturmodelle Hofstede
11:30 - 12:00	Kommunizieren mit Japan: High Context Japan vs low Context Deutschland
12:00 - 13:00	Mittagspause
13:00 - 14:00	Auswirkungen direkter bzw. indirekter Kommunikationsstile
14:00 - 14:30	Gesellschaftsanalyse Japans (Prof. Chie Nakane) und die Auswirkungen in der Geschäftswelt: Hierarchie Verständnis / Harmoniekonzept / Gruppendenken
14:30 - 15:30	Entschuldigen in Japan
15:30 - 16:30	Rollenspiel
16:30 - 17:00	Zusammenfassung

2.Tag

09:00 - 09:30	Analyse des Rollenspieles / Metaperspektive
09:30 - 10:00	Führungsstil in Japan
10:00 - 10:45	Business Etikette in Japan: Verbeugung / Visitenkarten / Geschenke / Meetings
10:45 - 11:00	Feedback geben und erhalten
11:00 - 11:30	Verhandlungen und Problemlösung
11:30 - 12:00	Commitment und Verbindlichkeiten
12:00 - 13:00	Mittagspause
13:00 - 13:30	Verbale und Non- verbale Kommunikation: Körpersprache / Was ist ein japanisches “Nein” Gebrauch der Stille in der Kommunikation “Re - Learning English” in der Kommunikation mit Japanern
13:30 - 14:00	Schriftliche Kommunikation: Erläuterung an Beispielen
14:00 - 15:00	Anwendung verschiedener japanischer Ausdrücke und Redewendungen in Geschäftssituationen
15:00 - 16:00	Critical Incidents / Case studies: Analyse und Diskussion
16:00 – 17:00	Zusammenfassung