



Asia-Pacific Management Consulting GmbH

Germany · China · India · Japan · Taiwan · Hong Kong · Korea · Southeast Asia



Seminar: Sales Training

Warum APMC für die Asien-Schulung Ihrer Mitarbeiter wählen?

Was macht die Asia-Pacific Management Consulting GmbH (APMC)?

Die Asia-Pacific Management Consulting GmbH (APMC) unterstützt seit 1997 deutsche und europäische Unternehmen - inzwischen über 550 internationale Konzerne und Mittelständler - bei ihrem Engagement in Asien. Unser Leistungsangebot umfasst im Bereich der Unternehmensberatung

- Marktrecherche, Wettbewerberanalysen,
- Strategie-Entwicklung sowie Implementierung,
- Gründung von Fabriken und Niederlassungen,
- Due Diligence bzw. Machbarkeitsstudien,
- die Suche und Auswahl von Partnern vor Ort,
- Krisenmanagement und Verhandlungen mit Behörden und Partnern.

Im Bereich Personalberatung sind wir spezialisiert auf die Rekrutierung und Schulung von Fach- und Führungskräften für Asien, sowohl Expats als auch Locals. Zu unseren Klienten gehören renommierte Multinationals wie z.B. Bertelsmann, die Brauerei Beck oder Carl Zeiss, ebenso wie innovative Mittelständler wie AKEMI, Kathrein, KNF Neuberger, Lindner, Staedtler, Vitakraft, Wieland Metall und Wiha Werkzeuge.

Was unterscheidet uns von anderen Seminaranbietern?

Anders als die meisten Anbieter interkultureller Seminare halten wir keine kulturwissenschaftlichen Vorträge. Wir verfügen - als DIE Asien-Beratung Deutschlands - über profundes und aktuelles Praxiswissen in Asien durch die Projektarbeit für unsere Klienten. In unseren Asien-Schulungen erhalten Sie praktische Tipps und Tricks und konkrete Handlungsanweisungen, die Ihnen den Umgang mit Ihren asiatischen Geschäftspartnern oder Mitarbeitern erleichtern. Unser Ziel ist es, den Seminarteilnehmern innerhalb kürzester Zeit nur gezielt jenes Wissen zu vermitteln, das für den Geschäftserfolg in Asien/mit Asiaten entscheidend ist.

Die Teilnehmer profitieren von unserer Asien-Expertise, die eine Vielzahl von Branchen und Ländern umfasst:

- Branchen u.a.:
Automobil, Banken, Baustoffe, Chemie, Elektronik, Energiewirtschaft, Feinmechanik, Handel, High-Tech, Industrielle Messtechnik, Internationale Projektgeschäfte, Konsumgüter, Kosmetik, Maschinenbau, Medizin, Metallverarbeitung, Multimedia, Optik, Sanitär, Telekommunikation und Textil

- Länder:
China, Taiwan, Hongkong, Singapur, Japan, Korea, Indien, Thailand, Malaysia, Indonesien, Vietnam

Best-Practice-Beispiele wie auch Beispiele gescheiterter Asien-Engagements illustrieren Chancen und Risiken.

Handlungsempfehlungen vom Experten

Unsere Seminare werden von Dr. Lin, Geschäftsführer von APMC, geleitet (ggf. unterstützt von Co-Trainer/Länderspezialist)

- Dr. Lin lebt seit 30 Jahren in Deutschland und ist in der chinesischen / asiatischen Kultur ebenso zuhause wie in der europäischen. Es verfügt wohl kaum ein Trainer über solch profunde Geschäftserfahrungen sowohl in Asien als auch in Deutschland.
- Zudem trägt er mit viel Esprit vor, so dass er die Interessenten einerseits für das Asien-Geschäft begeistern kann, andererseits aber auch die Risiken veranschaulicht sowie Wege aufzeigt, wie man diese minimieren kann.
- Die asiatischen Märkte sind ihm nicht nur aus Beratertätigkeit bestens bekannt, sondern auch aus eigener unternehmerischer Tätigkeit.
- Unsere Co-Trainer kommen aus verschiedenen Ländern Asiens und unterstützen Dr. Lin mit speziellen, länderspezifischen Tipps. Sie alle sind mit der deutschen Kultur genauso vertraut wie mit der ihres Herkunftslandes.

Klienten über unsere Asien-Schulungen

Besonders beeindruckt hat mich der Praxisbezug. Man merkt, dass Dr. Lin sein Wissen aus dem Berateralltag hat. Die vielen Tipps und Praxisbeispiele sind deshalb für jeden Unternehmer, der mit China bzw. Asien zu tun, Gold wert. Mir hat das Coaching sehr geholfen, Chinesen und die Hintergründe ihres Handels besser zu verstehen, was für den Erfolg in China unabdingbar ist. Mit dem Seminar hat Dr. Lin die Kompetenz der Asia-Pacific Management Consulting GmbH unter Beweis gestellt."

Andreas K. Burwick, CEO, Thinking Networks AG, Aachen

„An dieser Stelle zunächst nochmals herzlichen Dank für Ihren Einsatz, Ihre Ideen und den interessanten Überblick über die asiatische Kultur und Geschäftswelt! Diese beiden Tage und die Gespräche während des Essens mit Ihnen und Ihren Mitarbeitern haben uns sehr, sehr viel Neues erfahren lassen! Wir haben und werden uns einiges "durch den Kopf gehen lassen" müssen, über das, was wir von Ihnen gehört haben. Es waren viele Anregungen dabei und ich bin jetzt auf das äußerste sensibilisiert, was den Umgang von Europäern mit Asiaten (und umgekehrt) angeht! Vielen Dank dafür! Ich werde wohl sehr häufig an Sie denken, wenn ich in Asien arbeite."

Philip Harting, Managing Director Asia, Harting KgaA, Espelkamp

"Die Vortragsweise von Herrn Dr. Lin ist lebhaft und interessant, Fallbeispiele aus der Praxis werden eingeflochten und lockern das Thema auf."

Volker Michel, Geschäftsbereichsleitung Export, A.M. Ramp & Co. GmbH, Eppstein

„Mit dem Seminar war ich ausgesprochen zufrieden. Beeindruckend war, wie anschaulich und spannend der doch sehr umfangreiche Stoff in kurzer Zeit vermittelt wurde. Man sieht vieles nach dem Seminar in einem ganz neuen Licht und wird in der Beurteilung von Sachverhalten und im Umgang mit Menschen sehr viel sensibler. Ich habe die beiden Tage nicht nur als Fortbildung im beruflichen Sinne sondern auch als Bereicherung meines Allgemeinwissens empfunden."

Jürgen Bergmann, Leiter Marketing, BJB GmbH & Co. KG, Arnsberg

„Overall – Excellent"

"Excellent case studies and dealing with questions"

"The workshop lives with the expertise of Dr. Lin. One can feel that this is not only theoretical talk – The presented views are backed by professional experiences"

Bernd Dautel, Managing Director, Wieland Metals Singapore (Pte) Ltd., Singapore

„Sehr guter Referent, extrem viel Erfahrung."

„Während der Vorträge der anderen eingebrachten Anmerkungen fand ich sehr hilfreich."

Seminar „Compliance Management im China-Geschäft“, Management Circle, Dr. Lin als Seminarleiter und Referent

Agenda-Beispiel: Sales Training

1. The Principles of Professional Selling

- How to find customers who will buy your products?
- How to approach them?
- How to get leads and qualify them?
- How to prioritize and focus on the most important customers?
- How to win confidence and trust?
- How to make your offer attractive?
- How to compete with your competitors effectively?
- How to build long-term relationships?
- How to negotiate effectively?
- How to customize your sales message and sales styles?
- How to close a deal and reinforce the sale?

2. Advanced Selling and Negotiation Skills

- How to plan and prepare for each stage of the negotiation process?
- How to create an environment to achieve successful negotiations?
- How to project a sense of trust, credibility and openness?
- How to be flexible and co-operative without giving money away?
- How to find your own personal best selling and negotiation style?
- How to use your body language and speech to sell?

3. Customer Retention and Complaint Management

- How to manage the life cycle of customers?
- How to identify profitable customers?
- How to maximize customer's lifetime value?
- How to improve your customer retention rate?
- How to develop and implement a customer loyalty program?
- How to manage complaints of customers?
- How to conduct after-sales-service profitably?

4. Exercise: The Selling of Technical Products

Our trainer will challenge the participants to explain the following questions:

- What is so special about your products?
- Why should the customers buy yours and not from competitors?
- What are the strengths and weaknesses against all major competitors' products?
- What are the arguments to sell our own products?
- How to explain the advantages of your products using notes and visual aids?

Übersicht Standardseminare APMC

Titel des Seminars	Art der Schulung	Dauer	Länderschwerpunkt
Kultur-Seminar	Seminar	1-2 Tage	China, Indien, Japan, Korea, SOA, Asien allgemein
Kultur & Verhandlung	Seminar & Workshop	2 Tage	China, Indien, Japan, Korea, SOA, Asien allgemein
Verhandlungsworkshop	Workshop	1 Tag	China, Indien, Japan, Korea, SOA, Asien allgemein
Kultur, Einkauf oder Vertrieb und Übungen	Seminar & Workshop	1-2 Tage	China, Indien, Japan, Korea, SOA, Asien allgemein
Export-Seminar China	Seminar	1 Tag	China
Kultur & Produktion in China	Seminar & Workshop	2 Tage	China
Erfolg in China	Seminar	1-2 Tage	China
Einsatzvorbereitung für Expats	individuelles Coaching	1-2 Tage	China, Indien, Japan, Korea, SOA, Asien allgemein
Einsatzvorbereitung, speziell für Techniker/Ingenieure	individuelles Coaching	1 Tag	China, Indien, Japan, Korea, SOA, Asien allgemein
China-Workshop: Aufbau einer Niederlassung oder Produktionsstätte in China	Workshop	2 Tage	China
Chinesische Tochtergesellschaften erfolgreich managen	Seminar & Workshop	1-2 Tage	China
Compliance Management im China-Geschäft	Seminar	1-2 Tage	China
Chinesisches Arbeitsrecht	Seminar	Tag	China
IT-Anbindung China	Seminar	1 Tag	China
Individueller Strategie-Workshop	Workshop	1 Tag Schulung, 1 Tag Vorbereitung	China, Indien, Japan, Korea, SOA, Asien allgemein
Management Development Training	Seminar, Workshop, individuelle Gespräche	1-2 Tage	China, Indien, Japan, Korea, SOA, Asien allgemein
Management Development Training und Sales Training	Seminar	2 Tage	China, Indien, Japan, Korea, SOA, Asien allgemein
Human Resources Workshop	Workshop	1 Tag	China, Indien, Japan, Korea, SOA, Asien allgemein
Vertriebsschulung	Vertriebsschulung mit maßangefertigten Schulungsunterlagen / Begutachtung des Vertriebs mit Endbericht / Mitarbeiterindividuelle Bewertung	4 Tage Vorbereitung + Maßanfertigung der Schulungsunterlagen, 3 Tage Schulung, 6 Tage Begutachtung der Vertriebseffizienz mit Endbericht, 4 Tage Mitarbeiterindividuelle Bewertung	China, Indien, Japan, Korea, SOA, Asien allgemein
Working with Germans	Seminar	1 Tag	für asiatische Mitarbeiter

Anfrage Inhouse-Seminar

Asia-Pacific Management Consulting GmbH

Frau Sandra Kuhls

Königsallee 28 • 40212 Düsseldorf • Deutschland

Tel: +49 (0)211-82 89 42-20 • Fax: +49 (0)211-82 89 42-40 • E-Mail: apmc@asia-pacific.de

Seminarthema: _____

Veranstaltungsort: _____

Gewünschte Seminardauer: _____

Gewünschter Termin: _____

Ausweichtermin: _____

Anzahl der Teilnehmer: _____

Wir wünschen folgende Inhalte:

Ihre Kontaktdaten:

Name: _____

Position: _____

Abteilung: _____

Unternehmen: _____

Adresse: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Ort, Datum

Unterschrift

Asia-Pacific Management Consulting GmbH

Königsallee 28
40212 Düsseldorf
Deutschland
T: +49 (0)211-82 89 42-20
F: +49 (0)211-82 89 42-15
Kontaktperson: Sandra Kuhls
Position: Branch Manager

www.asia-pacific.de