

Konzept: Interkulturelles Training / Interkulturelles Lieferantenmanagement
Indien, Korea, China und Russland

Dauer: je Zielregion 1 Tag

Inhalte:

- 1) Assessment bisheriger Einkaufs- und Lieferantenbeziehungen.
- 2) Zieldefinition für die jeweilige Zielregion.
- 3) Vermittlung von kulturspezifischem Wissen über die indische Industrie allgemein sowie Einkauf und Lieferantenbeziehungen im Besonderen.
- 4) Bearbeitung der Schlüsselthemen: Lieferantenauswahl und -Bewertung, Angebotsprüfung und -Bewertung, Auftragsabschluss, Herstellen von Verbindlichkeit, Qualitätssicherung und Compliance.
- 5) Entwicklung von länderspezifischen Handlungsstrategien sowie deren Abgleich mit bestehenden Organisationsstrukturen, Prozessen und Strategien.

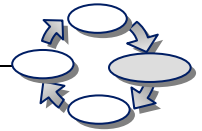
Zielsetzungen:

- 1) Herstellen von länderspezifischer Fachkompetenz „Einkauf“ bei den entsprechenden Mitarbeitern vor dem Hintergrund des aktuellen Engagements im jeweiligen Land.
- 2) Aufbau von Handlungskompetenz zu den Schlüsselthemen: Lieferantenauswahl und -Bewertung, Angebotsprüfung und -Bewertung, Auftragsabschluss, Herstellen von Verbindlichkeit, Qualitätssicherung und Compliance.

Anmerkung: Aufgrund der Komplexität von Fachthema und Zielregion wird zur Gewährleistung der Zielerreichung grundsätzlich eine Dauer von zwei Tagen empfohlen.

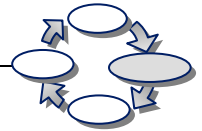
Es ist allerdings auch möglich, eine eintägige Veranstaltung durchzuführen.

Der praktische Anteil ist in diesem Fall reduziert. Die Schlüsselstrategien werden zusammengefasst vorgestellt. Der Abgleich mit den bestehenden Praktiken wird verkürzt vorgenommen.



Agenda:

9.00 Uhr	<p>Warm-up</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begrüßung • Vorstellen der Agenda
9.15 Uhr	<p>Einführung: Die Industrie in der jeweiligen Zielregion</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rahmenbedingungen der Industrie • Qualitätsdenken und Ingenieurstum aus chinesischer / koreanischer / indischer / russischer Sicht • Regionale Unterschiede
10.00 Uhr	<p>Kulturelle Besonderheiten in der chinesischen / koreanischen / indischen / russischen Industrie</p> <p>Modul China:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Demokratie und Menschenrechte • Hierarchie und Gerechtigkeit • Einfluss von Beziehung im Arbeitsleben • Die kommunistische Partei und ihr Einfluss im Arbeitsleben <p>Modul Korea:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verzahnung von Politik und Wirtschaft • Korea als Entwicklungs-Diktatur? • Bedeutung der Chaebols als marktbeherrschenden Konzernen <p>Modul Indien:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Karma und Gerechtigkeit • Kastenwesen und Gerechtigkeit • Einfluss des Kastenwesen im Arbeitsleben • Aufbau und Wichtigkeit von persönlicher Beziehung <p>Modul Russland:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Demokratie und Menschenrechte • Einfluss der Politik im Wirtschaftsleben • Kriminalität und Beziehung • Eigeninitiative und Unternehmertum
10.45 Uhr	Kaffeepause
11.00 Uhr	<p>Einführung: Einkauf- und Lieferantenbeziehungen aus chinesischer / koreanischer / indischer / russischer Sicht</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ziele und Strategien von Einkauf und Lieferantenauswahl • Das Verhältnis Lieferant – Kunde aus chinesischer / koreanischer / indischer / russischer Sicht
12:00 Uhr	<p>Vertiefung: Einkauf- und Lieferantenbeziehungen aus chinesischer / koreanischer / indischer / russischer Sicht</p> <ul style="list-style-type: none"> • Übliche Praktiken und Prozesse des Einkaufs • Übliche Praktiken und Prozesse der Lieferantensicht • Beschaffungs-Marketing und Customer Relationship Management



12.30 Uhr	Mittagspause
13:30 Uhr	<p>Kommunikation mit Partnern, Lieferanten und Kunden</p> <ul style="list-style-type: none"> • Der erste Kontakt • Dress-Code, Small-Talk und typische Interaktionen • Direkte – indirekte Kommunikation
14:45 Uhr	Kaffeepause
15.00 Uhr	<p>Schlüsselkompetenzen im internationalen Einkauf und Vertrieb</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lieferantenauswahl und Customer Relationship Management in der Zielregion • Verhandlungsführung und Lieferantenauswahl in der Zielregion • Kriterien für Lieferantenbewertung in der Zielregion • Auftragsabschluss und Herstellen von Verbindlichkeit • Qualitätssicherung und Compliance
16.45 Uhr	<p>Evaluation der anstehenden Aufgabe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifikation von leicht zu bewältigenden Bereichen • Identifikation von problematischen Bereichen • Rückblick auf die erlernten Handlungsstrategien
17.00 Uhr	Ende der Veranstaltung