

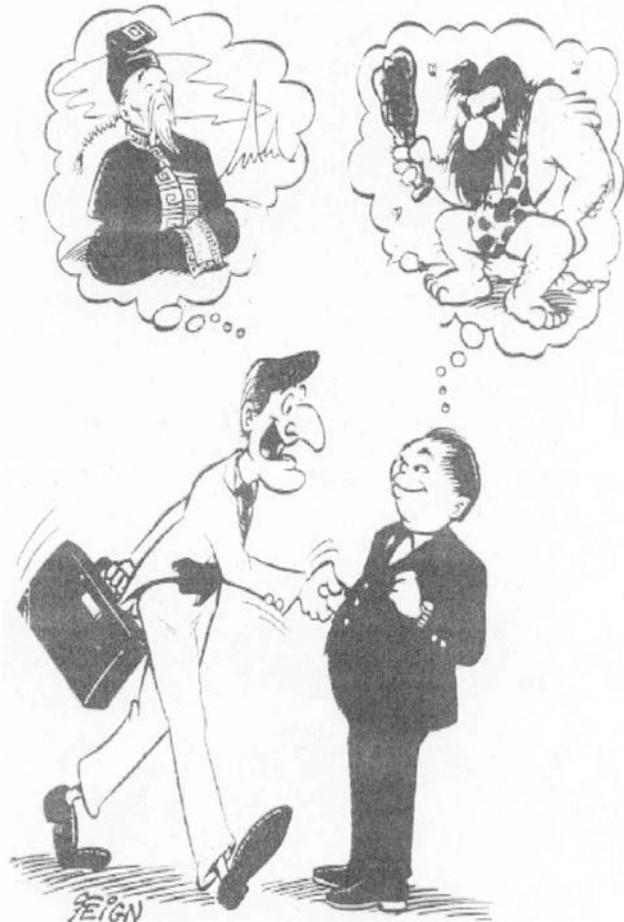


# ***Erfolgreich Verhandeln in Korea***

***Stuttgart, 27. September 2017***

***Jürgen Wöhler***

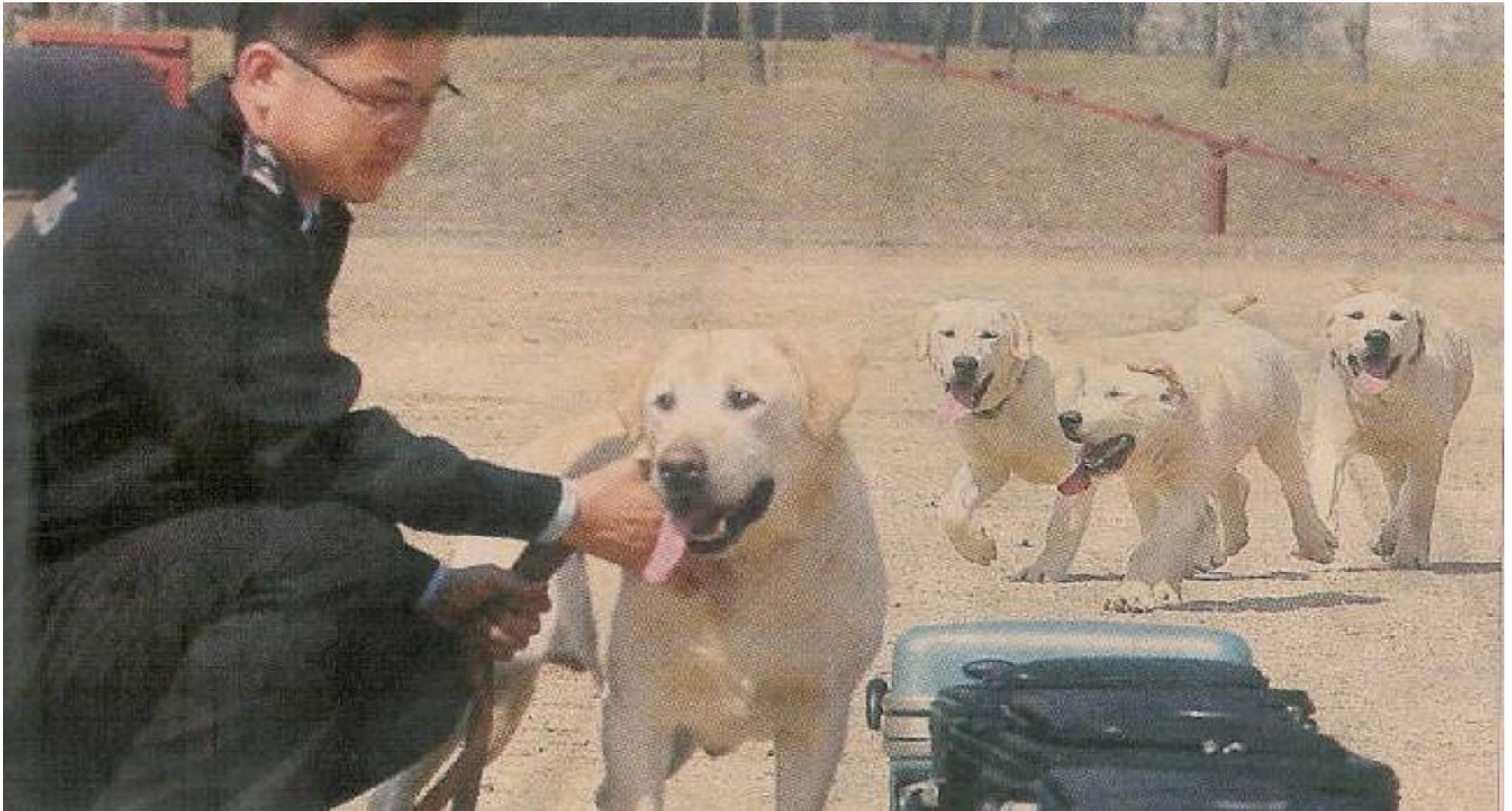
# Interkulturelle Herausforderungen und Chancen



Korea	Deutschland
„Can-do“-Attitude	Risiko-Vermeidung
Improvisation	Planung
Konkret	Abstrakt
Hierarchisch	Funktional
Beziehung - Kontakt	Produkt - Kontrakt
Arbeit = Privatleben	Arbeit ≠ Privatleben
Stimmung	Fakten

# „Can do spirit“

## Geklonte Spürhunde



# VORBEREITUNG

- Hierarchie / Titel
- Prospekte / Firmendarstellung
- Reiseplanung / Betreuung in Korea
- Geschenke
- Übersetzer / Vermittler
- Geselligkeit

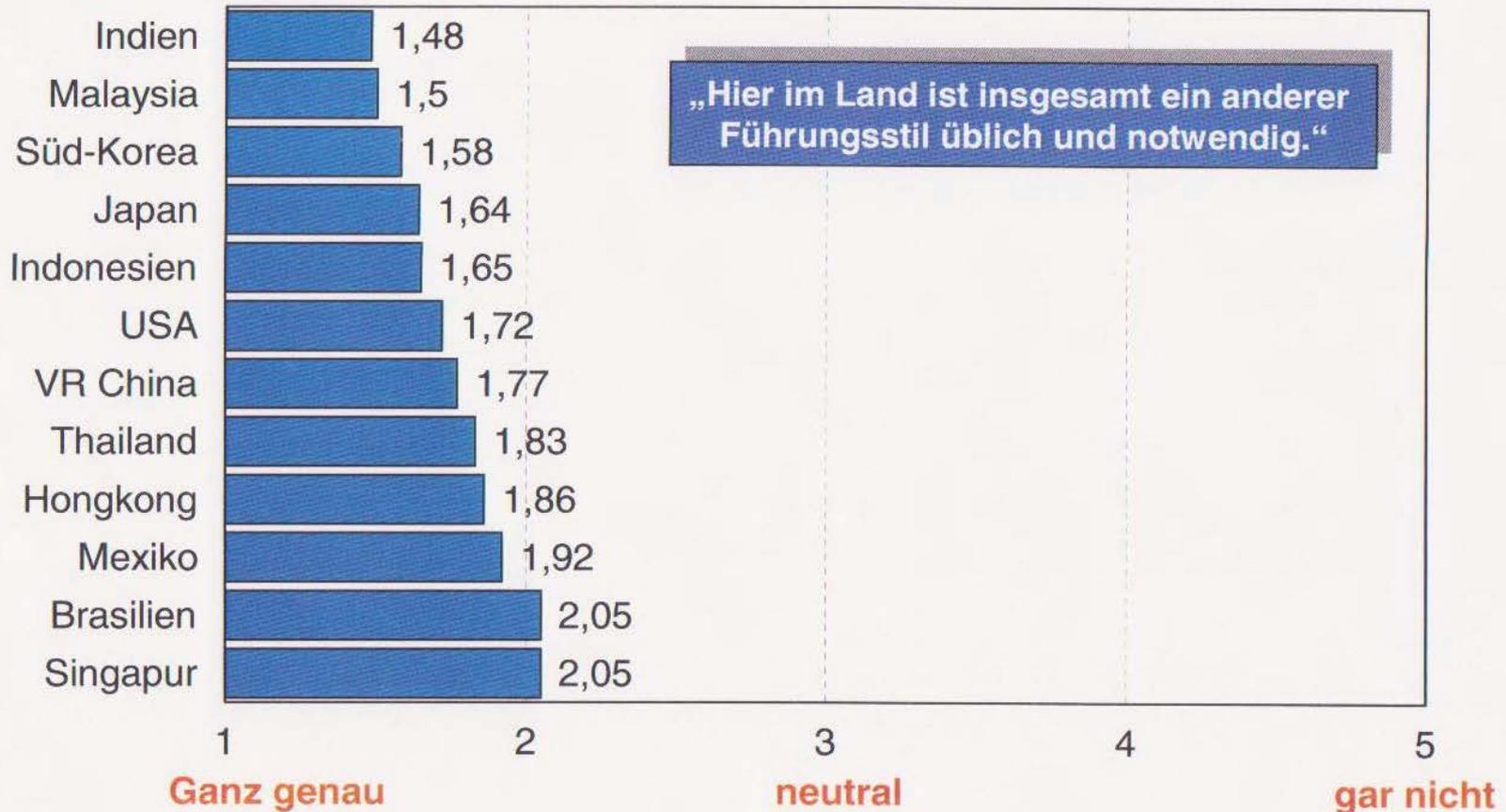
# ABLAUF DER VERHANDLUNG

- Hierarchie / Sitzordnung
- **KIBUN** schaffen
- **NUNCHI** zeigen
- Nicht komplizieren
- Konfrontation vermeiden / auflösen
- Jede Stufe kostet Geld
- Vertragsgestaltung (Rechtswahl/Standards/Zahlung)

## **FOLLOW UP**

- **Schnelle Umsetzung**
- **150 % Vorgabe = 120 % Erfolg**
- **Folgekosten geregelt ?**
- **Gesicht geben (Artikel mit Bild etc.)**
- **Verbindungsperson**
- **Gegeneinladung/ Betreuung**

# Management style



Asien Contact 4/2003



„Kibun“ ist König



Koreaner von der Venus -  
Deutsche vom Mars ???

Danke!