

# Business in Germany



## Business in Germany 培训项目



# Business in Germany



## 背景介绍：

德国对于世界上很多国家而言都是重要的贸易伙伴以及欧洲门户。对德国市场的缺乏了解，对德国企业的架构和需求的缺乏了解，以及德国官僚主义、文化区别和语言障碍常常妨碍经济合作的成功进行。因此，在德国开展业务之前进行充分的准备是不可或缺的。德国工商业联合会国际学院（IHK Akademie International）与巴伐利亚中德经济文化协会（Chinaforum Bayern e.V.）携手打造系列讲座与实践培训项目 Business in Germany 旨在帮助中国公司及机构代表应对在德国市场将会面临的挑战。

## 培训目标：

通过 Business in Germany 的培训，中国公司及机构代表得以了解德国市场的海量信息并对如何具体地与德国企业进行合作以及在德国进行投资做好准备。每个模块都是为期三天，向中国公司的企业家与经理人提供广博的、有关德国经济、法律和文化环境的知识并为制定实际的，与德国企业进行合作的行动战略提供协助。

中国公司及机构代表在完成每个模块时会获得德国工商业联合会国际学院和巴伐利亚中德经济文化协会所颁发的认证证书。

## 目标群体：

- 与德国企业进行合作、加深业务关系或有意在德国设立分公司的中国企业总经理以及领导层。
- 有意拓展德国相关跨文化交际能力的新进经理和大学毕业生。

## 培训亮点：

- 量身打造的培训项目
- 专业的教员、德语教学配传译员
- 现场参观考察德国企业的机会

## 培训内容：

- 有六个模块可选的代表团项目。
- 每个模块为期三天，其中两天为培训、一天为与主题相应的企业拜访。
- 德国工商业联合会国际学院和巴伐利亚中德经济文化协会的认证证书

## Business in Germany 模块

### 模块 1：德国经济和文化概览

德国是经济强国之一，也是中国在欧洲最重要的贸易伙伴。该模块向中国公司及机构代表授予全面的基础知识，阐述市场概况以及与业务伙伴进行合作。

#### 第 1 天

- 德国作为企业发展基地
- 事实与数据
- 经济政策
- 欧盟的经济背景
- 教育、双元制培训体系

#### 第 2 天

- 德国的价值观及其对日常业务的影响
- 商务礼仪
- 跨文化管理
- 与德国合伙人合作的重要因素

#### 第 3 天

- 企业拜访

### 模块 2：在德营销发展与市场推广

德国是欧洲人口最多的国家。由于地处欧盟的核心，因此也是进入全球最大单一市场的捷径。该模块介绍成功架构销售体系的所有相关细节。

#### 第 1 天

- 法律依据
- 合同类型
- 进口
- 认证证书
- 责任风险

#### 第 2 天

- 直接营销与间接营销的对比
- 市场调查
- 对德市场战略
- 可以寻觅到德国合作伙伴的平台

#### 第 3 天

- 企业拜访

### 模块 3：与德国业务伙伴的合作

‘德国人守时和精准，但也刻板和直接’。通过众多的实例，切实地介绍德国企业架构和文化。该模块助您了解德国合作伙伴，为进行长远和正面的合作打下基础。

#### 第 1 天

- 德国企业的架构
- 德国的价值体系
- 德国的层级和领导风格
- 沟通和谈判

#### 第 2 天

- 合作中遇到的挑战
- 良好合作的因素
- 建立和维护德国人脉关系
- 可以寻觅到德国合作伙伴的平台

#### 第 3 天

- 企业拜访

## 模块 4：工业 4.0

《中国制造 2025》发展模式是以德国“工业 4.0”为榜样制定的。模块 4 讲解德国工业 4.0 的特色、其实际执行情况和当前的发展状况。

### 第 1 天

- “工业 4.0”的由来和定义
- 关键技术：云端、信息物理系统、大数据、移动设备

### 第 2 天

- 识别设置的可能性
- 架构阶段
- 德国当前的发展状况
- 实施案例
- 智能工厂

### 第 3 天

- 企业拜访

## 模块 5：合资企业在德国

在与德国合作伙伴建立合资企业时要应对众多的挑战。该模块将从企业寻找至并购后的成功整合这一系列操作流程及要求提供一个完整的介绍

### 第 1 天

- 德国的行业概览
- 当前的经济发展
- 可以寻觅到德国合作伙伴的平台
- 德国的法律依据
- 合同的谈判和拟定

### 第 2 天

- 风险评估
- 融资
- 并购后的整合
- 对管理的要求
- 经验报告

### 第 3 天

- 企业拜访

## 模块 6：德国的创新和创业公司

创新的“隐形冠军”，在德国已经存在很长的时间了。但全球性的创业和数字化运动也令德国众多的架构产生了变化。该模块带您一窥创新管理和创业界当前的发展形式。

### 第 1 天

- “隐形冠军”与德国制造
- 德国创业界的重要数据
- 框架条件和资金来源
- 德国和国际创业公司的中心与平台
- 德国创业公司的成功案例

### 第 2 天

- 德国的创新过程
- 创新工厂
- 创新的阶段
- 创新成功的度量

### 第 3 天

- 企业拜访

# Business in Germany



## Business in Germany 企业拜访

历过两天的培训后，第3天将会安排拜访两家企业。对企业的选择取决于时间、地点和行业等各种因素。根据我们的经验，中型企业对于参观者的开放程度通常比大型集团高很多。如果您想商讨选择参观的企业，尽请与我们联系。

至今为止代表团所参观过的公司和设施：

- EOS (3D 打印)
- Voxeljet (3D 打印)
- Bayernwerke Natur (可再生能源)
- 库卡 (机器人手臂)
- 罗德与施瓦茨 (测量技术)
- Raylase (激光技术)
- Maccon (驱动电子技术)
- SBA Architekten (建筑)
- 中欧国际交易所 (投资)
- Antelope (运动服饰领域的创业公司)

## “Business in Germany” 的报价

为期三天的模块均为2天培训和1天企业拜访：

每个模块的固定费用：€ 19500.00 不含税

每个额外学员及模块的附加费用：€ 480.00 不含税

计费实例：

学员数量	固定费用	每个额外学员的费用	合共费用	每人费用总计
15 名学员	€19500	€7200	€26700	€1780
20 名学员	€19500	€9600	€29100	€1455

费用中已包括讲座和企业拜访的组织和运作、认证证书以及讲师/传译员的酬金、举办讲座的场地、课间休息时的膳食和一份午餐。

不包含学员的住宿和差旅费、早餐与晚餐

# Business in Germany



## 巴伐利亚中德经济文化协会联系人

总经理

Stefan Geiger

+49 89 89465890

geiger@chinaforumbayern.de

项目主管

Hannah Weckemann

+49 89 89465890

weckemann@chinaforumbayern.de

## 德国工商业联合会国际学院联系人

国际培训部门、企业成立负责人

Christian Codreanu

+49 89 5116 1567

codreanu@muenchen.ihk.de

国际培训项目经理

Lisa Schaefer

+49 89 5116 1602

schaefer@muenchen.ihk.de