

Interkulturell Verhandeln

INHALTE:

Die wichtigsten Grundlagen

- Warum Kulturwissen für Verhandlungen wichtig ist
- Kulturdefinitionen, sowie Einflüsse auf die Entstehung einer "Kultur"
- Barrieren in interkulturellen Verhandlungen erkennen und abbauen
- Der Umgang mit der eigenen Wahrnehmung von kulturellen Verhaltensweisen

Kulturkategorien und -forschung

- Das Wichtigste über Kulturforschung und Kulturkategorien sowie Theorie und Einsatz in der Praxis
- Kulturelle „Standards“ in anderen Ländern und deren Auswirkung auf Verhandlungen
- Wie Zeit und Arbeitsweisen Einfluss auf Ihre Verhandlung und Ihre Struktur haben können
- Den Unterschied "Individualistischer" vs. "Kollektivistischer" Kulturen in Verhandlungen
- Machtstrukturen, Autorität, sowie Führungsstile anderer Länder

Unterschiede in Verhandlungen und Meetings

- Businessknigge anderer Länder z.B. für Russland, China, USA, Indien etc.
- Strategien zum Umgang mit kulturellen Unterschieden in internationalen Verhandlungen
- Kommunikationsunterschiede in der Körpersprache und im Kommunikationsstil
- Kollegiale Beratung für die eigenen, interkulturellen Verhandlungssituationen



Teilnehmerzahl: bis 12 Personen

Dauer: 1 Tag

Termine: 21.04

Preis: 440,00€

IHRE ZIELE:

- Sie lernen, wie sich Kulturen unterscheiden und welche Auswirkung diese Unterschiede auf Verhandlungen haben.
- Sie können Kulturen systematisch besser analysieren, um Handlungsalternativen für Ihre Verhandlungen zu entwickeln.
- Sie wissen worauf man insbesondere achten muss, wenn man mit Vertretern anderer Kulturen eine Verhandlung führt..

METHODEN

Abwechselnder Methodenmix aus Trainerinput, Kleingruppenarbeiten, kleinen Verhandlungsszenarien, Plenumsdiskussion, kurze Filmsequenzen zum Analysieren.

ZIELGRUPPE:

Das Training ist für alle geeignet, die Verhandlungen und Gespräche (ob persönlich, oder am Telefon), mit Vertretern verschiedener Kulturen zu meistern haben.