

Kommunikation & Verhandlung mit internationalen Kunden, Lieferanten und Investoren

Seminarziel

- Entwicklung und Steigerung der interkulturellen Wahrnehmung
- Entdecken der eigenen nationalen Kultur aus den "Augen" anderer Kulturen. (Perspektivwechsel)
- Sichtbar machen der eigenen "Personal Culture" und deren Auswirkung auf die Verhandlungsführung.
- Lernen und anwenden eines interkulturellen Modells (Model-of-Freedom©) als effektive Methode
- zur Erkennung unterschiedlicher interkultureller Kommunikationsverhaltensweisen.
- Entscheidungsfindung in unterschiedlichen Kulturen
- Kreative Verhandlungsführung durch Ausnutzen der kulturellen Verschiedenartigkeit.

Inhalte

- Fundamente unserer kulturellen Identität
- Autorität und Führung in unterschiedlichen Kulturen
- Einfluss von Regeln, Vorschriften und Ordnungssystemen auf Handlungen und Entscheidungen
- Entscheidungsfindung und Kommunikationsverhalten in unterschiedlichen Kulturen

Methoden

- Personal Culture Profiling
- Lehrgespräche
- Gruppenarbeit
- praxisorientierte Übungen und Fallstudien
- Rollentraining

Organisation

- Zielgruppe
 - international tätige Führungskräfte und Entscheidungsträger
- Dauer
 - 1 Tag