

Offenes Seminar am 24. Februar 2022

von 9:00 – 17:00 Uhr

Erfolgreiche Zusammenarbeit mit INDIEN

Blended Learning: E-Learning & Live-Online-Seminar



Dieses Training richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die Kontakte mit indischen Kollegen, Geschäftspartnern, Kunden oder Lieferanten haben.



Martina versteht sich als zwischenmenschlicher Brückenschlag zwischen deutschen und indischen Kunden, Partnern und Kollegen.

In 2006 war es ihre Aufgabe, für die Messe München eine Veranstaltung im Bereich Getränke- und Liquid-Food Technologie einzuführen und über mehrere Jahre zu etablieren.

Während ihrer zahlreichen Aufenthalte in Indien konnte sie sich seitdem ein zuverlässiges und intensives Netzwerk aufbauen. Ihr Wissen und Ihre Erfahrung setzt sie seit 10 Jahren als Beraterin und Trainerin für Indien um.

Themen

- **Religion und Kastenwesen**
- **Kennenlernen indischer Verhaltensstandards**
- **Aufbau und Stabilisierung von erfolgreichen geschäftlichen Beziehungen zu indischen Kunden und Partnern**
- **Wissen über Ehe, Familie und Gesellschaft**
- **Rolle der Frau in der indischen Gesellschaft**
- **Umgang mit indischen Kollegen und Personal**
- **Schriftverkehr, Telefongespräche und Videocalls**
- **Konfliktmanagement, Interpretation von „No problem“ und „Ja und Nein“**
- **Indovation schaffen und Jugaad anwenden**
- **Prinzipien zur Produktentwicklung**
- **Esskultur in Indien**
- **Geschäftliche Verhandlungen in Indien erfolgreich führen**

Stattfindegarantie ab 2 Teilnehmern!

■ Seminarkonzept

Wir haben für Sie ein Blended-Learning-Konzept entwickelt, die folgende Bausteine enthält:



- **1 E-Learning „INDIA MASTERY – Interkulturelle Kompetenz für Indien“**
 - Selbstlernzeit ca. **1 Stunde mit kurzen Trainervideos**
- **1 Live-Online-Sessions von 9:00 – 17:00 Uhr inkl. Pause**
- **Mindestens 2 Teilnehmer, maximal 10**
- **Voraussetzung für den Live-Online Tag:**
 - Teilnahme am SinaLingua E-Learning „INDIA MASTERY – Interkulturelle Kompetenz für Indien“

Unser Blended-Learning Konzept hilft Ihnen dabei, die indische Geschäftsmentalität besser zu verstehen und Stereotype über Deutsche und Inder zu reflektieren. Sie bekommen Tipps und Anregungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit indischen Partnern und Kollegen. Sie erhalten unter anderem Antworten auf folgende Fragen:

- Welchen Einfluss hat die Religion auf das Geschäftsleben?
- Auf welchem „Ohr“ hören Inder?
- Wie ticken Inder?
- Welchen Stellenwert haben Gefühle in einer Geschäftspartnerschaft?
- Warum sagen Inder nicht direkt, was sie meinen?
- Wie erhalte ich ein besseres Feedback aus Indien?
- Was wird in Indien als mangelnde Wertschätzung empfunden?
- Warum halten sich Inder nicht an verbindliche Regeln?
- Warum habe ich den Eindruck, dass Inder oft nicht mitdenken?
- Wie kann ich indische Partner und Kollegen zur Zusammenarbeit motivieren?
- Wie bekomme ich Inder dazu, sich an Abmachungen zu halten?
- Was bedeutet ein JA in Indien?
- Wie verhandle ich am geschicktesten mit Indern?
- Auf was muss ich unbedingt achten?

■ Edutainment = Education & Entertainment

Didaktische Elemente des Live-Online-Trainings

- Vernetzung der Teilnehmer und Lebendigkeit durch unterhaltsamen Check-In und Check-Out (Einstieg/Verabschiedung)
- Interaktive Gruppenübungen und interkulturelle Spiele zur Vertiefung der Lerninhalte, als auch Einzelübungen
- Storytelling

- Nutzung aller Funktionalitäten von Zoom für ein optimales Workshop-Erlebnis: Bildschirm teilen, Video-/Audio- und Chat-Teilnahme, Break-out-Rooms, gemeinsame Whiteboard-Bearbeitung, Umfragen, Videos

Sie werden sich keine Minute langweilen – versprochen!

■ **Programmablauf**

E-Learning (Selbstlerneinheit)

INDIA MASTERY – Interkulturelle Kompetenz für Indien



Wir vermitteln Ihnen in Kurs 1, wie die indische Bevölkerung zu verstehen ist, warum harmonische (Geschäfts-)Beziehungen so wichtig sind und warum jeder Inder Deutsche im Multitasking schlägt. Sie lernen, wie ausschlaggebend der hierarchische Status ist und welchen Einfluss das Kastenwesen auf den Alltag hat. Was ist wirklich dran an den arrangierten Ehen? Warum werden Geschenke in Indien nicht geöffnet? Auch das wird veranschaulicht.

■ **Religion und Kastenwesen in Indien – Einfluss auf das Alltagsleben**

- Religion und Kastenwesen in Indien
- Aufteilung der Religion
- Die Kasten-Pyramide
- Einfluss von Religion im Beruf / Alltag
- Hindu Götter
- Festivals in Indien

■ **Indische Verhaltensstandards – so ticken die Inder**

- Polychronie
- Hierarchie
- Loyalität
- Indirektheit

- Emotionalität
- Optimismus
- Erfolgsversprechende Eigenschaften
- Höflichkeit und Zurückhaltung

- **Familie und Gesellschaft**

- Heirat und Ehe
- Personal und Feiertage
- Geschenke
- Gesellschaft im Wandel

Live-Online mit Trainerin am 24. Februar von 9.00 -17:00 Uhr

9:00 Uhr

Check-in

- **Aufbau und Stabilisierung von erfolgreichen geschäftlichen Beziehungen zu indischen Kunden und Partnern**
 - Wirtschaftstrends, Chancen und Herausforderungen des indischen Marktes
 - Working from Home
 - Geschäftsablauf
 - Geschäftsanbahnung
 - Meetings, Gesprächsführung
 - Den richtigen Ansprechpartner finden
 - Visitenkarten
 - Kleidervorschrift

Pause

- **Rolle der Frau in der indischen Gesellschaft**
 - Frauen im Geschäftsleben
 - Traditionelle indische Frau und ihre Tugenden
 - Moderne indische Frau
- **Umgang mit indischen Kollegen und Personal**
- **Schriftverkehr, Telefongespräche und Videocalls**

12:30 – 13:30 Uhr Mittagspause

Nachmittags-Check-in

- **Konfliktmanagement, Interpretation von „No problem“ und „Ja und Nein“**
 - Ja und Nein
 - Das verwirrende No Problem
 - Konfliktmanagement
 - Kritik mit selektierter Wortwahl

- **„Indovation“ schaffen und „Jugaad“ anwenden**
 - Glokalisierung und Indovation
 - Indovation an einem Beispiel

- **Prinzipien zur Produktentwicklung**

Pause

- **Esskultur in Indien**

- **Geschäftliche Verhandlungen in Indien erfolgreich führen**

Check-out

17:00 Uhr Ende des Trainings

■ Testimonials

„Sehr angenehme Dozentin. Es ist nicht leicht, ein Online-Seminar zu halten, ohne dass es langweilig wird, aber sie hat das sehr gut gemacht.“

„Super Dozentin. Geht auf alle Fragen ein und erklärt sehr verständlich. Es wurden auch viele Spiele und Gruppenarbeiten eingebaut, was das Webinar sehr aufgelockert hat.“

„Martina Maciejewski ist eine Top Dozentin und bringt die Sachen, die sie erklärt echt super und für jeden verständlich rüber.“

„Sehr sympathische Frau. Unfassbar informativer Inhalt und sehr verständlich“.

Teilnehmer 2-Tagesseminare beim IST Studieninstitut GmbH

„Vielen Dank für den Workshop. Einfach super gemacht!“

„Super Veranstaltung, Klasse, vielen Dank!“

Teilnehmer 1-Tages-Workshop IHK Nürnberg

„Frau Maciejewski hat im sehr kurzweiligen Workshop nicht nur sehr viel Wissen vermittelt, sondern bei den Teilnehmern auch Interesse am indischen Markt geweckt. Ich kann sie uneingeschränkt weiterempfehlen.“

Dr. Manuel Hertel, Stv. Leiter Geschäftsbereich International IHK Nürnberg

Konditionen

■ Seminarleistung

EUR 849,- netto zzgl. 19% MwSt. p.P.
Im Preis enthalten sind die Durchführung des Live-Online Seminars sowie die Nutzung der Inhalte unsere Lernplattform für ein Jahr.

■ Teilnehmerzahl

Die maximale Teilnehmerzahl ist auf 10 Personen begrenzt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

■ Anmeldefristen / Stornierung / Absage

Bitte melden Sie sich bis zu einem Monat vor dem Seminartermin verbindlich an.

Bei einer Abmeldung ab 3 Wochen vor Seminarbeginn werden 50 % der Seminargebühren, bei 13 – 7 Tage vor Seminarbeginn werden 80 % der Seminargebühren und danach bzw. bei Nichterscheinen die vollen Seminargebühren berechnet. Die Benennung eines Ersatzteilnehmers ist jederzeit möglich.

Bei nicht genügend Anmeldungen, Erkrankung des Referenten, höherer Gewalt o.ä. behalten wir uns vor, das Seminar zu verschieben oder abzusagen. Über Änderungen informieren wir Sie umgehend und erstatten die Teilnahmegebühr unverzüglich.

■ Inhouse-Seminare

Wir bieten alle Seminare auch als Inhouse-Seminare an. Für ein individuelles Angebot wenden Sie sich gerne an uns.

■ Ihre Ansprechpartnerin bei SinaLingua

Irmgard Strödel
Produktmanagement

fon 06221 588098-3
Stroedel@SinaLingua.de



■ Stattfindegarantie unserer offenen Seminare

Ab 2 Teilnehmeranmeldungen garantieren wir Ihnen die Durchführung.

Anmeldung per [E-Mail](#)

oder

Anmeldung per Fax an: **06221 588098-9**

Kursname: Indien 1 LOT

Kursdatum: 22. Februar 2022
von 9:00 - 17:00 Uhr

Teilnehmer: _____

Firma: _____

Abteilung: _____

Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Rechnungsanschrift, falls abweichend

Wie haben Sie von diesem Seminar erfahren?



Sina Lingua[®]
Cross-Cultural Management

SinaLingua e.K.
Rohrbacher Str. 18
D-69115 Heidelberg

fon 06221 588098-0
fax 06221 588098-9
info@SinaLingua.de