

- Offenes Seminar am 8. und 9. September 2021  
jeweils von 9:00 - 12:30 Uhr

## Erfolgreiche Zusammenarbeit mit INDIEN

### Blended-Learning: Live-Online-Training & Lernplattform



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



Ihr Trainer hat indische Wurzeln und mehrjährige Berufserfahrung in Indien und Deutschland.

Er sieht es als seine Kernaufgabe in seinen Trainings an, die Ziele deutscher Manager und Firmen auf Indien zu übertragen, mit der deutschen Erwartungshaltung abzugleichen und dabei die richtige Balance aus 'deutschen Zielen' und 'indischen Besonderheiten' herzustellen. Er ist außerdem als Berater aktiv.

#### Themen

- Grundlagen zum Thema Kultur
- Grundlagen der indischen Gesellschaftsstruktur und ihre Auswirkungen auf den Business-Alltag
- Aufbau des Geschäftsumfeldes in Indien
- Umgang mit indischen Geschäftspartnern
- Kommunikation mit indischen Partnern und Kollegen
- Konfliktmanagement und Projektmanagement
- Kunden- und Lieferantenmanagement und Verhandlungen mit indischen Geschäftspartnern
- Präsentationen und Meetings
- Geschäftsessen und Einladungen

#### Methodenvielfalt

Dieses Seminar ist **interaktiv und praxisnah** gestaltet. Anhand von Übungen, Simulationen, Diskussionsrunden, Fallbeispielen und durch den Einsatz von Multimedia maximieren wir den Nutzen für Ihre interkulturellen Projekte. Vor, zwischen und nach den Live-Online-Sessions steht Ihnen unsere **Lernplattform** Blink.it zur Verfügung.

**Stattfindegarantie ab 2 Teilnehmern!**

## ■ Seminarkonzept

Unserer Live-Online-Seminarreihe 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:

- Wie ticken Inder?
- Wie erhalte ich ein besseres Feedback aus Indien?
- Warum sagen Inder nicht direkt, was sie meinen?
- Wie kann ich erkennen, ob mein Gegenüber verstanden hat, was ich erklärt habe?
- Warum reagieren Inder manchmal so empfindlich?
- 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?
- Auf was muss ich unbedingt achten?

**Wir haben für Sie eine Live-Online Lernstrecke entwickelt, die folgende Bausteine enthält:**



- **2 Live-Online-Sessions** von jeweils **9:00 – 12:30 Uhr** inkl. Pause via ZOOM
- **Asynchrones Lernen:** Interaktive Lernaufgaben, Videos, Readings etc. zwischen den Sessions für die praktische Übung auf unserer **Lernplattform Blink.it**
- Präsentation und Follow-Up der Übungen in der folgenden Live-Online-Session

## ■ Programmablauf

### Lernplattform

- Willkommensvideo des Trainers/ Trainervorstellung
- Agenda
- Kulturquiz und Einstimmungsaufgabe

### Tag 1 von 9:00 - 12:30 Uhr

#### Live-Online-Session #1

##### Wie ticken die Inder?

- Willkommen, Ablauf, Kennenlernen
- Online Check-In / Tech-Check Session  
Live-Online-Tools kennen lernen
- Selbst- und Fremdbild: Wie sehen wir Inder wie werden wir gesehen?
- Grundlagen der indischen Gesellschaftsstruktur
  - Aktuelle wirtschaftliche und politische Situation in Indien
  - Deutsch-indische Wirtschafts-Beziehungen
  - Geografie, regionale Besonderheiten und Infrastruktur
  - Bevölkerungsgruppen und Bevölkerungsstruktur
  - Überblick über das Kastensystem
  - Stellenwert der Familie und der Frau in der Gesellschaft
  - Religion und Glauben – Hinduismus, Islam, Christentum, Sikh-Religion, Buddhismus und Dschainismus
  - Beziehungen, Netzwerke und Einflussnahme
  - Namaste – Begrüßung in Indien
  - Fragen über Fragen – gelten nicht als neugierig
  - Respekt und Bescheidenheit

#### Live-Online-Session #2

##### Aufbau des Geschäftsumfeldes in Indien

- Formalität von Auftreten und Kleidung
- Pünktlichkeit und Zeitgespür
- Bestehende Hierarchien und Machtdistanz
- Stellenwert informeller Kontakte

- Die häufigsten Fehler - Dos and dont's
- Know-How Vermittlung
  - Indisches Bildungssystem
  - Präsentationen
  - Ausbildung und Know-how Transfer

### **Lernplattform**

- Handout Session #1 & #2
- Zusatzmaterialien
- Vorbereitungsaufgabe für Session #3

### **Tag 2 von 9:00 - 12:30 Uhr**

#### **Live-Online-Session #3**

##### **Kommunikation mit indischen Partnern und Kollegen**

- Begrüßung: Visitenkarten, Anreden und Namen
- Zeichen und Symbole nonverbaler Kommunikation
- Sachorientierung versus Beziehungsorientierung
- Direkte versus indirekte Kommunikation
- Zustimmung und Ablehnung
- Direkte versus indirekte Kritik
- Geeignete Themen für Konversationen

#### **Live-Online-Session #4**

##### **Kundenmanagement und Verhandlungen mit indischen Geschäftspartnern**

- Umgang mit Geschäftspartnern
- Art der Gesprächsführung
- Erwartungen von Geschäftspartnern
- Motivation indischer Geschäftspartner
- Formulierung und Bedeutung von Vereinbarungen
- Vorbereitung auf die Verhandlung
- Verhandlungsstrategien und Argumentationsführung
- Entscheidungsfindung
- Faktor Zeit bei Verhandlungen
- Formulierung und Bedeutung von Verträgen

- Qualitätsverständnis
- Betreuung und Kommunikation nach Abschluss des Vertrages
- Offene Fragen und Feedback

#### **Lernplattform**

- Handout Session #3 & #4
- Zusatzmaterialien
- Lessons Learned

# Konditionen

## ■ Seminarleistung

EUR 990,- 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](mailto: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: 8. und 9. September 2021  
jeweils 9:00 - 12:30 Uhr

Teilnehmer: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Abteilung: \_\_\_\_\_

Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Rechnungsanschrift, falls abweichend

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Wie haben Sie von diesem Seminar erfahren?

\_\_\_\_\_



**Sina Lingua**<sup>®</sup>  
Cross-Cultural Management

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

fon 06221 588098-0  
fax 06221 588098-9  
[info@SinaLingua.de](mailto:info@SinaLingua.de)