

■ Offenes Seminar vom 27.-28. Februar 2020 in München

GLOBAL BUSINESS SUCCESS

Erfolgreich international präsentieren, verhandeln und verkaufen



Dieses zweitägige Kompaktseminar richtet sich an alle Geschäftsführer, Fach- und Führungskräfte, Projekt- und Vertriebsleiter, Sales-Verantwortliche, Delegationsleiter und Fachmessenpersonal, deren erfolgreiches Präsentieren, Verhandeln und Verkaufen im internationalen Kontext unmittelbar mit dem Unternehmensergebnis zusammenhängt.



Ihr Trainer verfügt über langjährige Erfahrung in global operierenden Unternehmen. Er hat selbst diverse internationale Prozesse koordiniert, Projekte geleitet sowie angewandte Expertise im Bereich International HR gesammelt, u.a. bei der TÜV Süd AG.

Neben interkultureller Kompetenz aus der Praxis bringt Ihr Trainer profunde Kenntnisse im Bereich Strategie, Prozess- und Personalmanagement mit.

In konzeptioneller Zusammenarbeit mit SinaLingua entstand dieses Spezialseminar.

Themen

- Interkulturelle Kompetenz: soft-skill oder strategischer Erfolgsfaktor?
- Neueste Erkenntnisse aus den Neurowissenschaften
- Kulturelle Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Businesskulturen im Vergleich
- Interkulturell präsentieren, verhandeln und verkaufen
- Erprobung neuer Methoden für erfolgreiche Verhandlungsprozesse

Zielgruppe

Geschäftsführer, Führungskräfte, Projektleiter, Sales-Verantwortliche, Vertriebs-Ingenieure, Delegationsleiter, Messeverantwortliche, Netzwerker.

Methodenvielfalt

Dieses Spezialseminar ist interaktiv und praxisnah gestaltet. Anhand von Übungen, Simulationen, Diskussionsrunden, Fallbeispielen und Einsatz von Multimedia maximieren Sie Ihren Nutzen für Ihre interkulturellen Projekte.

Stattfindegarantie ab 2 Teilnehmern!

(ggf. als 1-tägiges Intensivseminar)

■ Programm

1. Tag

9.00

Begrüßung und Einführung

Erwartungen der Teilnehmer und Programmablauf

Simulation: Diversität erfahren

Themen:

- Was passiert in interkulturellen Erfahrungen?
- Wie erleben wir uns selbst – wie erleben wir die anderen?
- Erste Erkenntnisse bezüglich interkultureller Handlungsfähigkeit

Selbstwahrnehmung und Fremdwahrnehmung

Themen:

- Was ist Kultur eigentlich genau?
- Neueste Erkenntnisse aus den Neurowissenschaften
- Wie beeinflusst uns unsere kulturelle Prägung?
- Der Einfluss von Subkulturen, Individuen und Situationen
- Stereotypen und ihre Entstehung und Auswirkung

12.00

Mittagessen

13.00

Kulturelle Unterschiede verstehen:

In der Praxis Business-Kulturen einordnen können

Themen

- Dynamik und Praxis unterschiedlicher Business-Kulturen
- Beispiele für Modelle zur Beschreibung von Kultur und Organisationskultur
- In welchen Bereichen unterscheiden sich Geschäftskulturen?
- Ausgewählte Kulturdimensionen für die Arbeitspraxis

Interkulturelle Kommunikation im Geschäftsleben

Themen

- Kommunikationsübung 1
- Anhand welcher Parameter lassen sich unterschiedliche Kommunikationsstile im internationalen Business einordnen?
- Wie wirken unterschiedliche Kommunikationsstile aufeinander?
- Was sind die größten Quellen für Missverständnisse und Konflikte?
- Verstehen, verstanden werden und einverstanden sein
- Kommunikationskanäle (z.B. E-Mail-Etiquette)
- Feedback und Kritikgespräche
- Kommunikationsübung 2 - Anwendung

17.00

Interaktive Ergebnissicherung

Ende des ersten Seminartages

2. Tag

8.30 Interaktiver Einstieg in den zweiten Seminartag

Relevante Einflussparameter für Präsentationen, Verhandlungen und Verkaufsprozesse

Themen

- Positionsbestimmung: welche Kulturdimensionen werden in welchem Kulturraum bei welchen Anlässen relevant?
- Die Bedeutung von Beziehungen in unterschiedlichen Kulturen
- Beziehungspflege, „Vitamin B“ oder Korruption?
- Förderliche/hinderliche Kommunikations- und Argumentationsstile
- Rolle, Status, Macht und Hierarchie: who to talk to?
- Faktor Zeit: die ewig enttäuschten Erwartungen
- Taktik und Strategie
- Was bedeutet „Kunde“?
- Was bedeutet „Gesicht wahren“?
- Verbindlichkeit und die Bedeutung von Verträgen

Praktische Anwendung und Übung (1)

Themen

- Arbeit mit Fallstudien aus den Bereichen Präsentation, Verhandlung und Verkauf aus dem internationalen Business
- Moderierte Diskussion mit Perspektivwechsel und Lösungsfindung

12.00 Mittagessen

13.00 **Praktische Anwendung und Übung (2)**

Themen

- Kartographie internationaler Verhandlungsstile
- Influencing
- Übung zu Influencing
- Reframing
- Übung zu Reframing

Praktische Anwendung und Übung (3)

Themen

- Das Harvard Konzept
- Simulation anhand des Harvard –Konzepts

Interaktive Diskussion der Learnings des zweiten Seminartages, Entwickeln von Handlungsstrategien, Ergebnissicherung und Seminarbewertung

16.30 Ende des Trainings

Konditionen

■ Seminarleistung

EUR 1.290,- netto zzgl. 19% MwSt. p.P.
Im Preis enthalten sind die Durchführung und die Unterlagen, Kaffeepausen und ein Mittagessen inkl. Softgetränk pro Seminartag.

■ Teilnehmerzahl

Die maximale Teilnehmerzahl ist auf 14 Personen begrenzt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

■ An- und Abreise, Unterkunft

An- und Abreise sowie Unterbringung erfolgen in Eigenregie der Seminarteilnehmer.

■ 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.

■ Ihr Ansprechpartner bei SinaLingua

Angela Miley
Marketing & Sales

fon 06221 588098-0
Miley@SinaLingua.de



■ Stattfindegarantie unserer offenen Seminare

Ab 2 Teilnehmeranmeldungen garantieren wir Ihnen die Durchführung in Form eines 1-tägigen Intensivtrainings zum gleichen Preis.

Anmeldung per [E-Mail](#)

oder

Anmeldung per Fax an: 06221 588098-9

Kursname: Global Business Success

Kursdatum: 27.–28.02.2020

Teilnehmer: _____

Firma: _____

Abteilung: _____

Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Wie haben Sie von diesem Seminar erfahren?

Unterschrift, Stempel: _____



SinaLingua[®]
Cross-Cultural Management

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

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