

■ Offenes Seminar am 11. November 2020 in Stuttgart

Erfolgreich in INDIEN

Blended Learning-Seminar



Dieses Training richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die Umgang 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 Spezialseminar ist interaktiv und praxisnah gestaltet. Anhand von Übungen, Simulationen, Diskussionsrunden, Fallbeispielen und Einsatz von Multimedia maximieren Sie Ihren Nutzen für Ihre interkulturellen Projekte.

■ Programm

- 10.00 **Begrüßung, Erfahrungen und Erwartungen**
- Vorstellung des Referenten
 - Vorstellung und Erwartungen der Teilnehmer
 - Ziele und Grenzen dieses interkulturellen Trainings mit Blended Learning-Ansatz
- Grundlagen zum Thema Kultur**
- Definition von Kultur und Kulturstandards
 - Prägung durch die eigene Kultur
 - Verständigung zweier Kulturen
- 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
- 13.00 Mittagessen
- 14.00 **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
- 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

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

Know-How Vermittlung

- Indisches Bildungssystem
- Präsentationen
- Ausbildung und Know-how Transfer

Individuelle Handlungsstrategien für die Teilnehmer

Ergebnissicherung und Seminaerauswertung

Blended Learning: Praxistransfer im Arbeitsalltag anhand unserer Lernplattform

18.00

Ende des Trainings

Konditionen

■ Seminarleistung

EUR 990,- 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: Indien

Kursdatum: 11.11.2020

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