

■ Offenes Seminar am 16.-17. Oktober 2017 in Stuttgart

## Erfolgreich in INDIEN

### Interkulturelles Management-Training



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



Unser Trainer hat indische Wurzeln sowie Jahre an deutscher Berufserfahrung.

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, das bedeutet anhand von Übungen, Simulationen, Diskussionsrunden, Fallbeispielen und Einsatz von Multimedia maximieren Sie Ihren Nutzen für Ihre interkulturellen Projekte.

**Stattfindegarantie auch bei 1-2 Teilnehmern!**

(als 1-tägiges Intensivseminar)

## ■ Programm

### 1. Tag

#### 10.00 **Begrüßung, Erfahrungen und Erwartungen**

Themen:

- Vorstellung des Referenten kurz
- Vorstellung und Erwartungen der Teilnehmer
- Ziele und Grenzen eines interkulturellen Trainings

#### **Grundlagen zum Thema Kultur**

Themen:

- Kultur erleben – Lernprojekt mit Auswertung
- Definition von Kultur und Kulturstandards
- Prägung durch die eigene Kultur
- Verständigung zweier Kulturen

Kaffeepause

#### **Grundlagen der indischen Gesellschaftsstruktur**

Themen:

- 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

#### **Indische Gesellschaftsstruktur im Business-Alltag**

Themen:

- Filmsequenz
- Auswertung

Mittagessen

## **Aufbau des Geschäftsumfeldes in Indien**

Themen:

- Formalität von Auftreten und Kleidung
- Pünktlichkeit und Zeitgespür
- Bestehende Hierarchien und Machtdistanz
- Stellenwert informeller Kontakte
- Die häufigsten Fehler - Dos and dont's

## **Umgang mit indischen Geschäftspartnern**

Themen:

- Fallstudien
- Präsentation der Ergebnisse der Fallstudien

Kaffeepause

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

Themen:

- 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

## **Fallbeispiele**

Präsentation der Ergebnisse und Debriefing

17.00

**Ende des 1. Tages**

**2. Tag**

9.00

**Lernprojekt mit Auswertung**

Themen:

- Konfliktmanagement
- Projektmanagement

## **Konfliktmanagement**

Themen:

- Konfliktursachen in Deutschland und Indien
- Umgang mit Konflikten in Indien und in Deutschland
- Vorbeugung der Eskalation

- Konfliktlösungsstrategien

Kaffeepause

### **Rollenspiel**

Themen:

- The first Meeting
- Auswertung

### **Projektmanagement**

Themen:

- Umgang mit Geschäftspartnern
- Art der Gesprächsführung
- Erwartungen von Geschäftspartnern
- Motivation indischer Geschäftspartner
- Formulierung und Bedeutung von Vereinbarungen

Mittagessen

### **Kunden- und Lieferantenmanagement und Verhandlungen mit indischen Geschäftspartnern**

Themen:

- Vorbereitung auf die Verhandlung
- Zusammensetzung von Delegationen
- Zielsetzung und Zielerreichung
- Verhandlungsstrategien und Argumentationsführung
- Entscheidungsfindung
- Faktor Zeit bei Verhandlungen
- Formulierung und Bedeutung von Verträgen
- Qualitätsverständnis
- Betreuung und Kommunikation nach Abschluss des Vertrages

Kaffeepause

### **Präsentationen in Indien**

Themen:

- Know-how versus Wissen
- Rolle eines deutschen Experten
- Form der Präsentationen
- Informationsstrukturierung

## **Geschäftsessen und Einladungen**

Themen:

- Einladungen und Zusagen
- Restaurant und Bewirtung zu Hause
- Dauer und Umfang der Mahlzeit
- Sitzordnung
- Konversation, Verabschiedung und Geschenke

## **Individuelle Handlungsstrategien für die Teilnehmer**

Ergebnissicherung und Seminaerauswertung

17.00

**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

**Mathias Hanf**  
Account Manager

fon 06221 588098-0  
[Hanf@SinaLingua.de](mailto:Hanf@SinaLingua.de)



## ■ Stattfindegarantie unserer offenen Seminare

Bei 1-2 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: \_\_\_\_\_

Kursdatum: \_\_\_\_\_

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

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

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

Straße: \_\_\_\_\_

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

Fon: \_\_\_\_\_

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

Wie haben Sie von diesem Seminar erfahren?

\_\_\_\_\_

Unterschrift, Stempel: \_\_\_\_\_



**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)