


■ Offenes Seminar vom 17.-18. Juni 2019 in Heidelberg

Internationale Verhandlungsführung Interkulturelles Spezialseminar



Das internationale Verhandlungstraining ist für Geschäftsleute konzipiert, die im internationalen Kontext verhandeln und bessere Strategien anwenden möchten, um die Wahrscheinlichkeit erfolgreicher Abschlüsse zu erhöhen.



Ihr Trainer verfügt als Wirtschaftsingenieur über langjährige internationale Arbeitserfahrung in einem multinationalen Konzern und einem deutschem Mittelständler aus der Hightech-Branche. Er leitete Sales-Niederlassungen und Repräsentanzen und arbeitete mit lokalen Teams an Projekten und führte Verhandlungen. Zurzeit promoviert er zum Thema „Internationale Verhandlungsführung“. Heute arbeitet er als Trainer und Dozent für Internationales Management.

Themen

- Vorbereitung für internationale Verhandlungen
- Zusammenstellung des Teams und Auswahl des Verhandlungsführers
- Weltweite Verhandlungsstile verstehen
- Über die Signalwirkung von Konzessionen
- Vertrauensaufbau abgestimmt auf die Zielnation
- Zielgerichtete Kommunikation in Verhandlungen
- Entscheidungsmuster decodieren und Möglichkeiten zu Beeinflussung nutzen
- Konfliktmanagement

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 auch bei 1-2 Teilnehmern!

(als 1-tägiges Intensivseminar)

■ Programm Tag 1

- 10.00 **Begrüßung und Einführung**
Erwartungen der Teilnehmer und Programmablauf des Seminars
Ziele des Trainings/ Was nehmen Sie mit?
- 10.15 **Cultural Awareness im internationalen Management**
- Warum wir unterschiedlich sind. Über Konstruktivismus und Wahrnehmung
 - Wie unterschiedlich sind wir? Was die Forschung aussagt
 - Konkrete Auswirkungen auf die Praxis
 - Warum nehmen wir Kultur hierzulande schwer wahr?
 - Sind kulturelle Stereotypen hilfreich?
- 11.30 Kaffeepause
- 11.45 **Kommunikation bei Verhandlungen I**
- Unterschiedliche Kommunikationsstile
 - Wahrnehmen, Verstehen und Verständnis bilden
 - Kommunikationsstrategien
- 13.00 Mittagessen
- 14.00 **Kommunikation bei Verhandlungen II**
- Kritik kulturgerecht „verpacken“
 - Verhandlungen per Telefon oder E-Mail
 - Meetings und Telekonferenzen
- 16.00 Kaffeepause
- 16.15 **Kommunikation in Verhandlungen III**
Versteckte Botschaften entschlüsseln – Rückschlüsse für die eigene Verhandlungsposition
- Informationen einholen und Kooperationsbereitschaft erzielen
 - Unterschiedliche Argumentationsstile
 - Botschaften decodieren
- 17.30 **Praxistipps und Transfer in den Verhandlungsalltag**
Offene Fragen
- 18.00 Ende des 1. Tages

■ Programm Tag 2

- 9.00 **Internationale Bühne – Agile Verhandlungsführung**
- Screening der Gegenseite: Hintergründe und Schwächen aufdecken
 - Wie Sie mit diesem Hintergrundwissen erfolgreich Gegenstrategien entwickeln
- 10.30 Kaffeepause
- 10.45 **Hierarchien bei Verhandlungen**
- In welchen Regionen Hierarchie und Status eine entscheidende Rolle spielen und was das für Ihre Strategie bedeutet
- 12.00 Mittagessen
- 13.00 **Entscheidungsfindung und Möglichkeiten zur Beeinflussung**
- Entscheidungsmuster in Verhandlungen
 - Zeitfenster zur Entscheidungsfindung
 - Identifikation des Hauptentscheiders
 - Die Bedeutung von Beziehungen
 - Möglichkeiten zur Beeinflussung
- 14.00 Kaffeepause
- 14.15 **Typische Verhandlungsstile um den Globus verstehen**
- Beispiele aus USA, Russland, China, Frankreich, UK, etc.
- 16.30 **Entwickeln von Handlungsstrategien**
- Offene Fragen, Ergebnissicherung und Seminaerauswertung
- 17.00 Ende des Trainings

Konditionen

■ Seminarleistung

EUR 1.490,- 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

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: Internationale Verhandlungsführung

Kursdatum: 17.-18. Juni 2019

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