



Interkulturelles Training – Länderspezifisch

Zielländer: CE Länder, Japan, China, Thailand, Indonesien, Indien, USA, Mexiko

Intention

"Die Natur der Menschen lässt sie einander nah sein, doch die Gebräuche halten sie voneinander fern." Konfuzius

Erfolgreiches Kommunizieren, Zusammenarbeiten, Handeln und Verhandeln mit Geschäftspartner, Mitarbeitern und Kollegen aus einem anderen Land, verlangt Kenntnisse über die dort gelebte Kultur. Obwohl beim ersten Eindruck vieles durch die globalisierte Welt gleich wie im eigenen Heimat-Kulturkreis erscheinen mag und internationale Geschäftskontakte einem Grundmuster folgen, ist meist gerade der Umgang mit den kulturellen Unterschieden im Detail von entscheidender Bedeutung für die persönliche Akzeptanz und den geschäftlichen Erfolg.

Das Kennen der kulturspezifischen Besonderheiten der Zielländer, das Wissen um kleine Unterschiede mit oftmals großer Wirkung und die Sicherheit im Umgang mit wichtigen Verhaltensweisen sowie ein tieferes Verständnis für das Gegenüber, sind hierbei die wesentlichen Faktoren.

Ziele

- Sie wissen, wie sich Kultur und Wertevorstellungen auf das Verhalten und die Interaktion mit anderen Menschen aus dem Zielland auswirkt.
- Sie wissen, wie Sie mit unterschiedlichen Erwartungshaltungen aus der neuen Geschäftsumwelt (Kunden, Mitarbeiter, Kollegen, Führungskräften) umgehen können.
- Sie sind in der Lage effektive Kommunikation im Vier-Augen- oder Gruppengespräch zu gestalten.
- Sie können Verhandlungen mit Geschäftspartnern unter Berücksichtigung der kulturellen Besonderheiten führen.
- Sie wissen, wie man Kritikgespräche führt und mit Konflikten, in anderer kultureller Prägung, umgeht.
- Sie sind im Umgang mit der Zielkultur sensibilisiert und haben über das Wissen um die Unterschiede zur eigenen Kultur Selbstsicherheit im Verhalten erlangt.
- Sie kennen die Bedeutung der Landessprache im kulturellen Zusammenhang.
- Wichtige Alltagssituationen des Landes sind Ihnen vertraut und werden durch Sie gemeistert.

Inhalte

- Grundlagen zum Land, Geschichte, Religion und Geografie, Rechtsverständnis
- Etikette und Umgangsformen im öffentlichen Leben und im beruflichen Alltag
- Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Verhandlungen mit kulturspezifischen Besonderheiten
- Umgang mit Mitarbeitern, Kollegen und Führungskräften im beruflichen Alltag (Telefonat, Kreativprozess, Kritikgespräch, Konflikt, Lob/Anerkennung)
- Umgang mit Kunden (Aufbau von Geschäftskontakten, Argumentation und Verhandlung, Vertragsabschluss, Pflege der Beziehung, Reklamation, Streit)
- "Do's and don'ts" im Alltag
- Trennung/Verbindung von Privat und Geschäftlich
- Einsatz und Bedeutung von Mimik, Gestik, Körpersprache
- Die Sprache - der Schlüssel zur Kultur und Zugang zu den Menschen
- Small Talk führen (Themen und Fettnäpfchen)
- Verhalten „After Work“ (gesellschaftliches Leben, Feiern, Geschenke, Freundschaft, Partnerbeziehung)

Kurzablauf

Durch den methodischen Mix aus theoretischem Input (Wissen), moderierten Erfahrungsaustausch der Teilnehmer und Expertenbefragungen (Erfahrung) sowie Übungen und Fallstudien (Erleben), werden Kultur, Kommunikation, interkulturelle Regeln, Kooperation in Organisationen, mit Kunden sowie im Alltagsleben strukturiert vermittelt und wichtige Verhaltensweisen trainiert.

Zielgruppe: alle Mitarbeiter und Führungskräfte, die mit Menschen einer/der bestimmten Region oder Land erfolgreich zusammenarbeiten wollen (z. B.: Mitarbeiter, deren Angehörige, die in das Zielland entsandt werden, Führungskräfte, die häufig durch Projekte und Vertrieb mit Geschäftspartner aus dem Zielland arbeiten/Kontakte haben).