

In unserem Seminar erfahren Sie, wie Sie kulturelle Unterschiede in Verhandlungen erkennen, respektieren und überbrücken können. Ziel ist es, gegenseitige Akzeptanz zu fördern und den Verhandlungserfolg zu steigern, indem die Herausforderungen verstanden und angegangen werden, die durch unterschiedliche Verhandlungsstile, Kommunikationsweisen und Entscheidungsprozesse verschiedener Kulturen entstehen.



Die wichtigsten Lernziele

- **Kulturelle Einsichten:** Erhalten Sie fundierte Kenntnisse über kulturelle Unterschiede und deren Bedeutung für Verhandlungserfolge.
- **Analytische Fähigkeiten:** Verbessern Sie Ihre Fähigkeit, kulturelle Dynamiken zu analysieren und Ihre Verhandlungsstrategien entsprechend anzupassen.
- **Praktische Anleitungen:** Bekommen Sie konkrete Tipps für den Umgang mit internationalen Partnern und bereiten Sie sich auf diverse Verhandlungssituationen vor.

Seminar Highlights

- **Kulturelles Bewusstsein:** Erarbeiten Sie ein Verständnis für die Rolle des kulturellen Bewusstseins in Verhandlungen und lernen Sie, kulturelle Barrieren zu erkennen und zu überwinden.
- **Kulturelle Standards:** Tauchen Sie ein in Forschungsergebnisse zu kulturellen Standards und deren Auswirkungen auf Verhandlungen, Zeitmanagement und Entscheidungsfindung.
- **Regionale Unterschiede:** Erfahren Sie, wie sich Geschäftsetikette und Verhandlungsstile in diversen Regionen rund um die Welt unterscheiden.
- **Anpassungsstrategien:** Entwickeln Sie maßgeschneiderte Strategien, um kulturelle Unterschiede effektiv zu managen, von Körpersprache bis Kommunikationsstil.

Interaktive Lernerfahrung

Das Seminar nutzt eine Vielfalt von Lernmethoden – von Trainerinput über Paar- und Gruppenarbeit bis hin zu Videoanalysen und Verhandlungssimulationen –, um eine tiefgehende und praxisnahe Lernerfahrung zu bieten. Diese Ansätze versprechen eine effektive Vorbereitung auf reale Verhandlungsszenarien.



Zielgruppe

Ideal für Fachleute, die in kulturübergreifenden Kontexten verhandeln, ob persönlich, online oder telefonisch, und ihre Verhandlungseffektivität sowie kulturelle Kompetenz global verbessern möchten.

Hinweis:

Dieses Thema kann mit unseren anderen Verhandlungsseminaren kombiniert werden!