



AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

OFFENES SEMINAR

„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit RUSSLAND“



„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit RUSSLAND“

Stellen Sie sicher, dass Sie bei Gesprächen und Verhandlungen mit russischen Geschäftspartnern nicht in die interkulturellen Fallen tappen. Dadurch erreichen Sie, dass wichtige Geschäfte und Verhandlungen nicht im Sande verlaufen, sondern zu den angestrebten Geschäftsergebnissen führen.

In diesem interkulturellen Seminar werden Sie sehr praxisnah und realitätsbezogen von einem Trainer mit mehrjähriger beruflicher Erfahrung im geschäftlichen Umgang mit Russen trainiert. Vorträge, Diskussionen, Übungen und Erfahrungsaustausch sind neben Rollenspielen und anschaulichen visuellen Fallbeispielen zentrale Elemente in diesem Seminar.

Wir geben Antworten auf typische Probleme im Russlandgeschäft



Rüstzeug und Lösungen für Ihr Unternehmen

Für diese und weitere relevante Themengebiete im Geschäft mit russischen Partnern geben wir Ihnen das Rüstzeug und erarbeiten mit Ihnen Lösungen.

Wir geben Ihnen wertvolle Tipps für geschäftliche Besprechungen und Ziel führendes Verhalten für Geschäfte und Gespräche mit Russen.

Damit sind Sie in der Lage, künftig besser mit Ihren russischen Geschäftspartnern und Kollegen zu kommunizieren und erfolgreicher im Russlandgeschäft zu agieren.

Die deutliche Reduzierung von Reibungsverlusten, Zeitaufwand, finanziellen Einbußen und persönlichen Verstimmungen zwischen den Geschäftspartnern bedeuten einen erheblichen Mehrwert für Ihr Unternehmen.

Trainingsablauf

1. Einführung und ausführliche Vorstellung Deutschlandbild in Russland - Russlandbild in Deutschland
2. Vom interkulturellen Wissen zur Handlungskompetenz: Russische und deutsche Werte verstehen und vergleichen
3. „Mit wem habe ich zu tun?“ - Geschäftspartner richtig einschätzen
Russen als Verhandlungspartner - russische Verhandlungsstrategien und Besonderheiten
4. Was versteht man unter einem Vertrag in Russland?
5. Geschäfte machen auf Russisch - Russisches Verständnis vom Business in Russland
6. Business Knigge für Russland
7. Zusammenfassung

Mehr Details senden wir Ihnen auf Anfrage gerne zu.

Bei der Vermittlung von interkulturellem Wissen und der Sensibilisierung der Teilnehmer stützen wir uns maßgeblich auch auf die persönlichen Erfahrungen der Trainer im Umgang mit Russen.

Das Gelernte ist sofort im Tagesgeschäft umsetzbar.

Änderungen vorbehalten
Stand: 10.03.2020

Für Individuelle Fragen und Erfahrungsaustausch steht ausreichend Zeit zur Verfügung.

Seminarart

Offenes Seminar für Mitarbeiter verschiedener Unternehmen.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte mit Russlandverantwortung, die wiederholt oder im Rahmen von Projekten Geschäfte mit russischen Geschäftspartnern machen oder Verhandlungen führen möchten.

Ziel des Seminars

Sensibilisierung und Vermittlung der fremden russischen Lebens- und Geschäftskultur für die Zusammenarbeit, den Umgang und Verhandlungen mit Russen. Damit Vermeidung von Reibungsverlusten und kostspieligen Fehlern im Umgang mit russischen Geschäftspartnern.

Leistungen

Seminar durchführung, Seminarunterlagen, Mittagessen, Seminar Getränke, Teilnahme-Zertifikat

Seminarsprache

Die Veranstaltung sowie Diskussionen und Seminarunterlagen sind in deutscher Sprache.

Seminarpreis

EURO 1.490.- pro Person zzgl. Mwst.

Seminar Daten

Termine und Orte: www.accenta-asia.de
Seminar dauer: 2 Tage (9.00-17.00 Uhr)
Ort: Köln

Teilnehmerzahl

Max. 8 Personen (um jedem Teilnehmer genügend Zeit für Diskussionen eigener Themen zu geben).

Trainer

Die Teilnehmer unserer Seminare suchen Trainer, die im Geschäftsalltag „ihre Sprache sprechen“ und für die Alltagsprobleme im internationalen Geschäft praxisrelevante Antworten und Lösungen anbieten.

Die Trainer von Accenta Asia bringen genau diese Anforderungen mit: mehrjährige praktische Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Russland als auch langjährige professionelle Trainererfahrung. Diese Kombination von Wissen und Erfahrung gewährleistet den Teilnehmern unserer Seminare bestmögliche Resultate beim Aufbau ihrer interkulturellen Kompetenz für den direkten Geschäftserfolg..

Als Kenner beider Kulturen sind unsere Trainer in höchstem Maße sensibilisiert für die Besonderheiten russisch-deutscher Geschäftsbeziehungen und stellen ihre außerordentliche Kompetenz international tätigen Unternehmen zur Verfügung.

Accenta Asia - weltweite Zielregionen

Accenta Asia ist seit 2004 darauf spezialisiert, in interkulturellen Trainings, Seminaren und Coachings Fach- und Führungskräfte für den geschäftlichen Umgang in weltweit allen Zielregionen vorzubereiten. Auch bei der Lösung von Konfliktsituationen mit Geschäftspartnern fremder Kulturkreise können wir Unternehmen kompetent unterstützen.

Der Gründer von Accenta Asia, Dipl. Kfm. Gerd Schneider, hat selbst 13 Jahre in Asien, Nordamerika und Südafrika gelebt und in der Industrie als Führungskraft deutscher Tochtergesellschaften erfolgreiche Aufbauarbeit geleistet, Organisationen aufgebaut und restrukturiert und dabei intensive Erfahrungen mit ausländischen Mitarbeitern und Geschäftspartnern gesammelt.

Referenzen

ABB, AKG, Aliseca, Arnold, Arnold, arvato, Berlin Tourismus, BLG Logistics, Boehringer Ingelheim, Bosch/Siemens/Hausgeräte, Bundeswehr, Continental, Danfoss, DB Schenker, Demos, DHL, Eppstein, Fachhochschule Köln, Gedia, Hitachi, Hoffmann Mineral, IAV, IHK, Init, IVU, ixetic, PEAG, Pink, Prüftechnik, Metro, Real, Mitsubishi, Morita, Nestle, Novald, Olympus, Opertis, Panasonic, Riedel, Roche, Rolls Royce, Sparkasse Jena, Siemens, Stihl, Stollwerck, Takeda, Tetra, ThyssenKrupp, Volvo, wentronic, Wien Tourismus, u.v.m.

Top Beurteilungen unserer Kunden

„Das Thema wurde umfassend behandelt, klar vermittelt, sehr praxisorientiert, aufschlussreich und erhellend. Der Referent weiß, wovon er spricht.“

„Viele Praktische Hinweise anhand eigener Erfahrungen, sehr gute Atmosphäre zum Erfahrungsaustausch, man konnte Fragen stellen und sie wurden ausführlich beantwortet.“

Lernen Sie 2 Tage lang von erfahrenen Trainern aus der Praxis!



TELEFAX 0221-5716 852
ACCENTA ASIA, G. Schneider
Mohrenstr. 11 - 17
50670 Köln

INFO-TELEFON: +49 (0) 221-5716 784
EMAIL: kontakt@accenta-asia.de

- Ich interessiere mich für ein **in-house Training** oder **Coaching** und würde mich über eine kurzfristige Kontaktaufnahme freuen.
- Ja**, ich melde uns für das nachfolgende **offene Russland Seminar** an.

Seminar: **„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit Russland“
(2 Tage)**

Termin & Ort:

Seminarpreis:

Euro 1.490.– zzgl. MwSt.

TEILNEHMER

Name, Vorname:

Position:

Unternehmen:

Anschrift:

Telefon:

Fax:

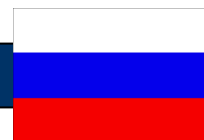
E-Mail:

Mit dieser Anmeldung erkenne ich die verbindlichen Teilnahmebedingungen an.

Ort, Datum: _____

Unterschrift: _____

Alle Termine für offene Seminare finden Sie unter
www.accenta-asia.de



1. Anmeldung

Ihre schriftliche Anmeldung senden Sie bitte unter Nutzung unseres Anmeldeformulars an:

Accenta Asia, G. Schneider
Mohrenstr. 11 - 17, D-50670 Köln
Fax +49 (0)221-5716 852 oder
kontakt@accenta-asia.de

Anmeldungen können nur schriftlich erfolgen.

Nach Eingang Ihres Anmeldeformulars erhalten Sie eine Buchungsbestätigung zusammen mit einer Rechnung. Bitte bezahlen Sie erst nach Erhalt der Rechnung. Die Teilnahme am Seminar kann nur gewährt werden, wenn die Teilnahmegebühr rechtzeitig, bis spätestens fünf Werktage vor Seminarbeginn, und ohne Abzug bei uns eingegangen ist.

Bankverbindung:

Accenta Asia, G. Schneider
Kreissparkasse Köln
BLZ 370 502 99 BIC: COKSDE33XXX
IBAN: DE70 3705 0299 000 2944 21

2. Seminarpreis

Der Seminarpreis ergibt sich aus den aktuellen Broschüren / Veröffentlichungen zum jeweiligen Seminar.

3. Leistungen

Im Seminarpreis enthalten sind die Teilnahme am Seminar, Handouts, Seminarunterlagen, Teilnahmezertifikate, Mittagessen und Pausengetränke. Die Seminarunterlagen werden den Seminarteilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt. Änderungen des Seminarinhaltes sind vorbehalten. In einzelnen Fällen kann es erforderlich sein, die Seminarleiter durch andere Seminarleiter zu ersetzen. Die Entscheidung darüber obliegt dem freien Ermessen des Veranstalters. Übernachtungskosten sind nicht im Seminarpreis enthalten.

4. Umbuchungen & Stornierungen

Jedes offene Seminar hat eine Mindestteilnehmerzahl von drei Personen. Wird dieses Minimum bis zwei Wochen vor Seminarbeginn nicht erreicht, kann die betreffende Veranstaltung abgesagt oder verschoben werden. Wir informieren Sie in diesem Fall bis spätestens zehn Tage vor dem betreffenden Termin per E-Mail, Telefax oder Telefon.

GARANTIE: Offene Seminare für **China, Japan und Korea** finden auch statt, wenn die Mindestteilnehmerzahl unterschritten wird.

VERSCHIEBUNG: Auftraggeber können die Teilnahme eines angemeldeten Teilnehmers bis zwei Wochen vor Seminarbeginn auf einen veröffentlichten Folgetermin gegen eine Umbuchungsgebühr von Euro 90.- zzgl. MwSt. verschieben. Die Anzeige hat schriftlich zu erfolgen und ist wirksam, wenn diese durch den Auftragnehmer schriftlich bestätigt wurde. Mit einer Verschiebung entfällt die nach-

trägliche Möglichkeit eines Rücktritts vom Vertrag.

STORNIERUNG: Unternehmen können von einem Vertrag zu jedem Zeitpunkt zurücktreten. Ein Rücktritt hat in jedem Fall schriftlich zu erfolgen. Da wir unsererseits rechtzeitige Vorbereitungen für die Bereitstellung von Räumlichkeiten, Trainern, Verpflegung, etc. sorgen müssen, entstehen uns bei einem Rücktritt vom Vertrag i.d.R. Ausfälle und Kosten. Daher berechnen wir Auftraggebern bei einem Rücktritt vom Vertrag folgende Kosten:

- bei einem Rücktritt von weniger als einem Monat vor Seminarbeginn 75% des Seminarpreises
- bei einem Rücktritt von weniger als sechs Wochen vor Seminarbeginn 50% des Seminarpreises
- bei einem Rücktritt von weniger als zwei Monaten vor Seminarbeginn 25% des Seminarpreises
- bei einem Rücktritt von mehr als zwei Monaten vor Seminarbeginn entstehen keine Rücktrittskosten.

Im Falle eines Rücktritts vom Vertrag durch den Auftraggeber ist der Auftragnehmer berechtigt, die mit der gebuchten Trainingsleistung entstandenen Kosten, z.B. durch Dritte, dem Auftraggeber in Rechnung zu stellen, sofern sie nicht mehr stornierbar sind.

KRANKHEIT / HÖHERE GEWALT: Der Auftragnehmer kann nicht ausschließen, dass im Ausnahmefall eine Veranstaltung vom Auftragnehmer bei Krankheit oder Verhinderung eines Seminarleiters sowie bei Eintreten höherer Gewalt kurzfristig abgesagt werden muss. Für bereits angemeldete Teilnehmer kann die kostenlose Umbuchung auf einen ausgeschriebenen Folgetermin erfolgen. Alternativ erstatten wir einen bereits gezahlten Seminarpreis zurück. Weitergehende Ansprüche, z. B. bei Stornierungskosten auf Seiten des Auftraggebers, können nicht geltend gemacht werden.

Auftraggeber erkennen mit ihrer Anmeldung für ein offenes Seminar die Bedingungen für Umbuchungen und Stornierungen an.

5. Datenschutz

Mit der Anmeldung für ein offenes Seminar erkennt ein Auftraggeber die Datenschutzerklärung von Accenta Asia gem. Art. 13 DSGVO an, die unter www.accenta-asia.de/datenschutzerklaerung-trainings einsehbar ist. Der Auftraggeber leitet die Datenschutzerklärung vor Auftragsdurchführung an die Teilnehmer eines Seminars weiter.

6. Haftung & Haftungsausschluss

Accenta Asia, G. Schneider bzw. die Trainer führen alle übertragenen Aufgaben mit größter Sorgfalt und unter Beachtung allgemeiner branchenspezifischer Grundsätze durch. Alle Schulungen, Empfehlungen und Aussagen erfolgen stets nach bestem Wissen und Gewissen. Accenta Asia, G. Schneider bzw. die jeweiligen Seminarleiter haften nicht für den Erfolg der durchgeführten Maßnahmen.

Stand: 10. März 2020