



copyright istockphoto—aldomorillo

AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

INTERKULTURELLES TRAINING

„Doing Business with Germany“ (in englischer Sprache)



„Doing Business with Germany“

Stellen Sie sicher, dass ausländische Mitarbeiter und Führungskräfte in der Zusammenarbeit, geschäftlichen Gesprächen und Projekten mit deutschen Kollegen und Geschäftspartnern nicht an den vielfältigen interkulturellen Unterschieden scheitern. Wir unterstützen sie dabei, Missverständnisse, Frustrationen und daraus resultierende erhebliche Reibungsverluste und Folgekosten zu vermeiden. Durch die Teilnahme an diesem Seminar erreichen sie, dass ausländische und deutsche Kollegen und Mitarbeiter in der täglichen Zusammenarbeit und bei Projekten dauerhaft erfolgreich sind.

In diesem interkulturellen Deutschland Training werden die Teilnehmer sehr praxisnah und realitätsbezogen von einem deutschen Trainer mit mehrjähriger beruflicher Management Erfahrung in Asien, Nordamerika, Europa und Afrika trainiert. Vorträge, Diskussionen, Übungen und Erfahrungsaustausch sind neben Rollenspielen und anschaulichen visuellen Fallbeispielen zentrale Elemente in diesem Training.

ZIELE UND NUTZEN DES TRAININGS

Nach dem Training werden die internationalen Teilnehmer in der Lage sein

- grundsätzliche kulturelle Unterschiede zwischen der eigenen und der deutschen Geschäftskultur zu erkennen
- das deutsche Wertesystem und die Hintergründe für das geschäftliche Verhalten von Deutschen zu verstehen
- die Bedeutung von Pünktlichkeit, Objektivismus und der regelorientierten Handlungsweise für den Geschäftserfolg mit Deutschen zu erkennen und diese Verhaltensmuster selber im Umgang mit Deutschen gewinnbringend anzuwenden
- ein Verständnis für die sachliche und direkte Kommunikations- und Kritikweise deutsche Geschäftspartner zu entwickeln und mit direkte richtig umzugehen
- sich im deutschen Day-to-Day Business gezielt mit hilfreichen Tipps und Anweisungen zu bewegen und diese zielgerecht zu nutzen

Damit werden die Teilnehmer in der Lage sein, künftig eine deutliche Reduzierung von Reibungsverlusten, Zeitaufwand, finanziellen Einbußen und persönlichen Verstimmungen zwischen den Geschäftspartnern herbeizuführen und damit einen erheblichen Mehrwert für Ihr Unternehmen zu erzielen

TRAININGSINHALTE

1. Begrüßung und Einführung

2. Deutschland - Land und Leute

Land, Politik, Gesellschaft, Kultur, Geschichte und wirtschaftliche Situation

3. Kulturelle Aspekte und Ziele des Trainings

Stereotypen, Toleranzzonen, Ziele und Nutzen des Trainings

4. Mentalität, Werte und soziale Aspekte

4.1 Deutscher Objektivismus

4.2 Regel- und Strukturbewusstsein

4.3 Persönliche Beziehungen

4.4 Zeitmanagement - „Zeit ist Geld“

4.5 Trennung von Berufs- und Privatleben

4.6 Individualismus

5. Erfolgreiche Kommunikation mit Deutschen

Umgang mit dem deutschen sachlichen und direkten Kommunikationsstil

6. Day-to-Day Business mit deutschen Geschäftspartnern

Dresscode - Begrüßung - Visitenkarten - Smalltalk vor Meetings - Gastgeschenke - Informationspflicht - Entscheidungsfindungen in Meetings - Dokumente und Vereinbarungen

7. Bedeutung von Business Entertainment

Trennung von Berufs- und Privatleben - Themen für Geschäftsessen - Alkoholkonsum - Rechnung bezahlen - ...

8. Zusammenfassung

Zusammenfassung der wichtigsten Trainingsinhalte und abschließende Fragerunde

Für Individuelle Fragen und Erfahrungsaustausch steht ausreichend Zeit zur Verfügung.

Änderungen vorbehalten
Stand: 06. April 2022



Trainingsart

In-house oder Offenes Seminar

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die mit deutschen Kollegen und Geschäftspartnern zusammenarbeiten

Leistungen

Trainingsdurchführung, Seminarunterlagen, Teilnahme-Zertifikat

Preis

Offenes Seminar: EURO 1.490.- pro Person zzgl. MwSt.

In-house Training: auf Anfrage

Trainingsdaten

Termine: www.accenta-asia.de
 Seminardauer: 2 Tage (9.00—17.00 Uhr)
 Ort: Köln oder vor Ort

Trainingsprache

Präsentation, Handout und Unterlagen sind in englischer Sprache.

Teilnehmerzahl

Idealerweise nicht mehr als 12 Personen (um jedem Teilnehmer genügend Zeit für Diskussionen eigener Themen zu geben).

Accenta Asia - weltweite Trainings

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.

Das Gelernte ist sofort im Tagesgeschäft umsetzbar.

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, Novaled, Olympus, Opertis, Panasonic, Riedel, Roche, Rolls Royce, Sparkasse Jena, Siemens, Stihl, Stollwerck, Takeda, Tetra, ThyssenKrupp, Volvo, wentronic, Wien Tourismus, u.v.m.

Gerd Schneider

Seniortrainer für Interkulturelle Management Trainings

Dipl.-Kfm. Gerd Schneider hat Betriebswirtschaft studiert und verfügt über langjährige Vertriebs- und Marketing-Erfahrung in internationalen Märkten.

Er hat neben langjährigen Aufenthalten in Nordamerika und Südafrika 8 Jahre in Ostasien gelebt und dort in der Industrie als Führungskraft deutscher Tochtergesellschaften erfolgreiche Aufbauarbeit geleistet, Organisationen aufgebaut und restrukturiert. Während seiner Auslandsaufenthalte hat er intensive Erfahrungen mit asiatischen, nordamerikanischen und anderen internationalen Kollegen und Geschäftspartnern gesammelt. In den Regionen Asien, Amerika und Afrika war er insgesamt über 20 Jahre in verschiedenen internationalen Managementfunktionen erfolgreich tätig.



Auch in Deutschland arbeitete er vor seiner Beratertätigkeit für bekannte internationale Industrieunternehmen in führenden Funktionen in Vertrieb und Marketing.

Herr Schneider ist seit 2004 als interkultureller Management Trainer auf die Märkte Ostasien, Deutschland und internationale Märkte spezialisiert.

Seine ausgeprägten Kenntnisse über Geschäftsaufbau und Restrukturierung in Asien, Amerika, Europa und anderen internationalen Märkten, seine Kontakte sowie seine langjährigen Erfahrungen in internationalen Geschäfts- und Lebenskulturen sind von besonderem Nutzen für seine Klienten.

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

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 von erfahrenen Trainern aus der Praxis!



ACCENTA ASIA, G. Schneider
Mohrenstr. 11 - 17
50670 Köln
D-50968 Köln

INFO-TELEFON +49 (0) 221-5716 784
TELEFAX +49 (0) 221-5716 852
E-MAIL kontakt@accenta-asia.de

- Ich interessiere mich für ein individuelles **In-house Training** oder **Coaching** und würde mich über eine kurzfristige Kontaktaufnahme freuen.
- Ja**, ich melde mich für das nachfolgende **Training / Seminar** an.

Seminar: **„Doing Business with Germany“
(2 Tage, in englischer Sprache)**

Termin & Ort:

Seminarpreis:

TEILNEHMER

Name, Vorname:

Position:

Unternehmen:

Anschrift:

Telefon:

Fax:

E-Mail:

Mit dieser Anmeldung erkenne ich die verbindlichen Teilnahmebedingungen für offene Seminare 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 0000 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 nachträgliche 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: 21. Februar 2022