



copyright istockphoto—aldomorillo

AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

OFFENES SEMINAR

„Erfolgreiche Zusammenarbeit in internationalen (Projekt-) Teams“ (in englischer Sprache)



„Erfolgreiche Zusammenarbeit in internationalen (Projekt-) Teams“

Stellen Sie sicher, dass Mitarbeiter in internationalen Teams in ihren internationalen Projekten nicht an vielfältigen interkulturellen Fallen scheitern. Dadurch erreichen Sie, dass die Zusammenarbeit und internationale Projekte nicht im Sande verlaufen, sondern zu den angestrebten Ergebnissen führen.

In diesem länderübergreifenden Training arbeiten Sie entlang einer videobasierten Business Fallstudie, die typische Schwierigkeiten und Missverständnisse in der täglichen Zusammenarbeit von Kollegen und Mitarbeitern aus verschiedenen Ländern aufzeigt und analysiert.

Wir geben Antworten auf typische Probleme bei der Zusammenarbeit im internationalen Projektgeschäft

- Viele Missverständnisse durch unterschiedliche Kommunikationsarten
- Sehr lange Meetings vs. kurze effiziente Meetings
- Klare Stellenbeschreibungen vs. unklare Zuständigkeiten
- Unterschiedliche Ansprüche an Qualität
- Direkter Einstieg vs. lange Small Talks
- Präzise Direktheit vs. nicht auf den Punkt kommen
- Ständiger Zeitdruck vs. Zeit für Beziehungsaufbau
- Partner sagen klar ihre Meinung vs. Unklarheiten aufgrund harmonischer Höflichkeiten
- Effiziente Workshops vs. kaum offene Diskussionen
- Flache Hierarchien vs. Extremer Respekt und Hierarchieverhalten
- Klare direkte Ansprache von Problemen vs. Vermeidung von Problemansprache
- Verständigungsprobleme - trotz Englisch
- Zuverlässigkeit vs. Termine nicht eingehalten
- Warum hält sich mein Partner nicht an vermeintliche Absprachen?

Rüstzeug und Lösungen für Ihr Unternehmen

Für diese und weitere relevante Themengebiete im internationalen Projektgeschäft geben wir Ihnen das Rüstzeug und erarbeiten mit den Teilnehmern Lösungen.

Wir geben Ihnen wertvolle Tipps für die geschäftliche Zusammenarbeit und vorteilhaftes Verhalten in internationalen (Projekt-) teams.

Ziele des Seminars

Nach dem Seminar werden Sie in der Lage sein

- Grundsätzliche kulturelle Unterschiede zwischen verschiedenen Geschäftskulturen zu erkennen

- Die grundsätzlich verschiedenen Kommunikationsarten im internationalen Geschäft zu erkennen und sich darin erfolgreich zu bewegen
- Die Bedeutung persönlicher Beziehungen für den Geschäftserfolg in unterschiedlichen Geschäftskulturen zu schätzen und Wege zu finden, diese Beziehungen selbst aufzubauen
- Die Vorgehensweisen in hierarchischen Business Kulturen zu verstehen
- Unterschiede zwischen direkter / indirekter Kommunikation zu erkennen und bei Kritik zu nutzen
- Sehr vorsichtig mit direkter Kritik / Gesichtsverlust umzugehen

Damit werden Sie in der Lage sein, künftig eine deutliche Reduzierung von Missverständnissen, Reibungsverlusten, Zeitaufwand, finanziellen Einbußen und persönlichen Verstimmungen zwischen den Kollegen zu erreichen und einen erheblichen Mehrwert für Ihr Unternehmen zu erzielen.

Seminarinhalt

1. Vorstellung und Einführung
2. Interaktive Fallstudie zu internationalen Teams
3. Kulturaspekte
4. Stereotyp vs. Vorurteil
5. Kommunikationsmodelle
6. Aufbau interkultureller Kompetenz
7. Persönliche Beziehungen im Business
8. Interkulturelle Synergien
9. Kritik üben und Konfliktvermeidung
10. Tipps für interkulturelle Kooperation
11. Zusammenfassung

Mehr Details geben wir Ihnen gerne auf Anfrage.

Änderungen vorbehalten
Stand: 28.01.2021

Für individuelle Fragen und Erfahrungsaustausch stehen ausreichend Zeit zur Verfügung.



Seminarart

Offenes Seminar für Mitarbeiter unterschiedlicher Businesskulturen und verschiedener Unternehmen.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die in internationalen (Projekt-) teams arbeiten.

Leistungen

Seminardurchführung, Seminarunterlagen, Mittagessen, Seminargetränke, Teilnahme-Zertifikat

Seminarsprache

Präsentationen, Diskussionen und Seminarunterlagen sind in englischer Sprache.

Seminarpreis

EURO 1.490.- pro Person zzgl. MwSt.

Seminardaten

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

Teilnehmerzahl

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

Das Gelernte ist sofort im Tagesgeschäft umsetzbar.

Bei der Vermittlung von interkulturellem Wissen und der Sensibilisierung der Teilnehmer stützen wir uns u. a. maßgeblich auf die persönlichen Erfahrungen der Trainer im Umgang in internationalen (Projekt-) Teams.

Trainer

Management- und interkulturelle Trainererfahrung

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 Managementfahrung in der Wirtschaft und den jeweiligen Zielregionen als auch mehrjährige 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 verschiedener Kulturen sind unsere Trainer in höchstem Maße sensibilisiert für die Besonderheiten der internationalen Zusammenarbeit 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.

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 von erfahrenen Trainern aus der Praxis!



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

INFO-TELEFON: +49 (0) 221-5716 784
EMAIL: 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 Seminar an.

Seminar: **„Erfolgreiche Zusammenarbeit in internationalen (Projekt-) Teams“**
(2 Tage) in englischer Sprache

Termin & Ort:

Seminarpreis:

EURO 1.490.- pro Person 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 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 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: 28. Januar 2021