



copyright istockphoto—aldomorillo

OFFENES SEMINAR (2 Tage)

„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit SÜDAFRIKA“

(2-tägiges Seminar für Teilnehmer, die häufiger oder im Rahmen von Projekten mit Südafrika zu tun haben)



„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit SÜDAFRIKA“

Stellen Sie sicher, dass Sie bei Gesprächen und Zusammenarbeit mit unterschiedlichen südafrikanischen Geschäftspartnern nicht in die folgenschweren interkulturellen Fallen tappen. Dadurch erreichen Sie, dass wichtige Gespräche und Projekte sowie angestrebte Geschäfte nicht im Sande verlaufen, sondern zu angestrebten Erfolgen führen.

In diesem interkulturellen Seminar werden Sie sehr praxisnah und realitätsbezogen von einem deutschen Trainer mit mehrjähriger beruflicher Management Erfahrung in Südafrika 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 Südafrikageschäft

- „Rainbow Nation“ - Wie funktioniert das im Tagesgeschäft? (Schwarze, Coloureds, Asiaten, Weiße,...)
- Apartheid - Rassentrennung überwunden?
- Wie werden weiße Europäer gesehen?
- Land mit unterschiedlichen Regeln
- Was bedeutet „Black Empowerment“ für mich?
- Kulturelle Hintergründe der Ethnien
- Wie baue ich eine persönliche Beziehung auf?
- Ubuntu - das südafrikanische Lebensgefühl
- Gruppensolidarität vs. Individualismus
- Seniorität und Alter
- Gesichtsverlust und -wahrung
- Gespräche mit Kunden und Kollegen
- Ja/Nein Floskeln im Alltag
- Wie gehen Südafrikaner mit Zeit (-druck) um?
- Üben von indirekter Kritik
- Südafrikanische Entscheidungsfindung
- Ruhe und Geduld
- Bedeutung des südafrikanischen „Braai“
- Small Talk und seine Bedeutung
- Bedeutung von Gastgeschenken
- Bedeutung von privaten Veranstaltungen mit Geschäftspartnern (inkl. Verhalten)

Rüstzeug und Lösungen für Ihr Unternehmen

Für diese und weitere relevante Themengebiete im Geschäft mit südafrikanischen Geschäftspartnern und Kollegen geben wir Ihnen das Rüstzeug und erarbeiten mit Ihnen Lösungen.

Wir geben Ihnen wertvolle Tipps für die Kommunikation und Zusammenarbeit, Besprechungen und vorteilhaftes Verhalten bei Treffen mit Südafrikanern.

Ziele des Seminars

Nach dem Seminar werden Sie in der Lage sein ...

- ... die unterschiedlichen Business Kulturen der Ethnien in der Rainbow Nation zu verstehen
- ... grundsätzliche kulturelle Unterschiede zwischen den Geschäftskulturen zu erkennen
- ... das Wertesystem und die Hintergründe für das geschäftliche Verhalten von Südafrikanern zu verstehen
- ... die Bedeutung des Aufbaus persönlicher Beziehungen für den Geschäftserfolg zu schätzen und Wege zu finden, diese Beziehungen selbst aufzubauen
- ... die Bedeutung der Zufügung von Gesichtsverlust zu verstehen und diesen im Tagesgeschäft zu vermeiden

Damit sind Sie in der Lage, künftig eine deutliche Reduzierung von Reibungsverlusten, Zeitaufwand, finanziellen Einbußen und persönlichen Verstimmungen zwischen den Geschäftspartnern herbeizuführen und einen erheblichen Mehrwert für Ihr Unternehmen zu erzielen.

Seminarablauf

1. Einführung und Vorstellung
2. Südafrika - Land und Leute
3. Business Mentalität und Werte
4. Besonderheiten der Kommunikation mit Südafrikanern
5. Zusammenarbeit mit Südafrikanern (Persönliche Treffen, Meetings, E-Mails, Video Calls, Telefonate, etc.)
6. Business Dinner & Socializing
7. Zusammenfassung

Gerne senden wir Ihnen auf Anfrage mehr Details zu.

Das Gelernte ist sofort im Tagesgeschäft umsetzbar.

Änderungen vorbehalten

Für individuelle Fragen und Erfahrungsaustausch steht ausreichend Zeit zur Verfügung.

**Seminarart**

Offenes Seminar für Mitarbeiter verschiedener Unternehmen - mit und ohne Vorerfahrungen

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte mit Südafrikaverantwortung, die wiederholt oder im Rahmen von Projekten Gespräche mit südafrikanischen Geschäftspartnern führen oder die Zusammenarbeit reibungsloser gestalten möchten.

Leistungen

Seminardurchführung, Seminarunterlagen, Mittagessen, Seminargetränke, Teilnahme-Zertifikat

Seminarsprache

Präsentationen, Videos, Diskussionen, Flipcharts, Fallstudien und Seminarunterlagen sind in deutscher 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

Teilnehmerzahl

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

Trainer

Management- und interkulturelle Trainererfahrung

Unser Trainer Gerd Schneider hat Betriebswirtschaft studiert und verfügt über langjährige Vertriebs- und Marketing-Erfahrung in Nordamerika, Südafrika und asiatischen Märkten.



Er hat 13 Jahre auf verschiedenen Kontinenten gelebt und gearbeitet, davon 3 Jahre in Südafrika, und dabei intensive Erfahrungen mit der südafrikanischen Businesskultur gesammelt.

Auch in Deutschland arbeitete er vor seiner Trainer- und Beratertätigkeit für bekannte internationale Industrieunternehmen in führenden Vertriebs- und Marketingfunktionen. Ihm ist sowohl die Sicht internationaler Konzernzentralen als auch die von mittelständischen Unternehmen und Tochtergesellschaften bestens vertraut.

Herr Schneider ist für Accenta Asia seit 2004 als Berater für Asiengeschäfte und als Trainer auf die Märkte Südafrika, Kanada, Japan, China und Korea spezialisiert.

Seine ausgeprägten Managementkenntnisse über Geschäftsaufbau und Restrukturierung in verschiedenen Kulturen, seine Kontakte sowie seine Erfahrungen mit der Geschäfts- und Lebenskultur Südafrikas sind von besonderem Nutzen für seine Klienten.

Bei der Vermittlung von interkulturellem Wissen und der Sensibilisierung der Teilnehmer stützen wir uns maßgeblich auf wissenschaftliche Erkenntnisse sowie die persönlichen Erfahrungen der Trainer im geschäftlichen und privaten Umgang mit Südafrikanern.

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.

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 einem erfahrenen Trainer aus der Praxis!