



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: 2. Januar 2018

**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](http://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 längjährigen 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!**



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

INFO-TELEFON +49 (0) 221-5716 784

- 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](http://www.accenta-asia.de).



An offenen Seminaren können auch Teilnehmer anderer Unternehmen teilnehmen.

### 1. Informationen und Anmeldung

Ihre schriftliche Anmeldung senden Sie freundlicherweise unter Nutzung unseres Anmeldeformulars an:  
Accenta Asia, G. Schneider  
Mohrenstr. 11 - 17  
D-50670 Köln  
Fax +49 (0)221-5716 852

Anmeldungen können nur schriftlich erfolgen.

Nach Erhalt des 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  
Kto. 294 421  
BLZ 370 502 99  
IBAN: DE70 3705 0299 000 2944 21  
BIC: COKSDE33XXX

### 2. Seminarpreis

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

### 3. Leistungen

Im Seminarpreis enthalten sind die Teilnahme am Seminar, Handouts, Seminarunterlagen, Teilnahme-Zertifikate, Mittagessen und Pausengetränke. Die Seminarunterlagen werden den Seminarpartnern 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.

Übernachungskosten sind nicht im Seminarpreis enthalten.

### 4. Umbuchungen und 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 unabhängig von der Teilnehmerzahl statt.

Umbuchungen und Stornierungen haben in jedem Fall schriftlich zu erfolgen. Bis vier Wochen vor Seminarbeginn erheben wir für Umbuchungen oder Stornierungen nur eine Bearbeitungsgebühr von Euro 90.- pro Teilnehmer. Bei Stornierungen bis zu 14 Tagen vor Seminarbeginn werden 50% des Seminarpreises berechnet. Bei späteren Abmeldungen oder Nicht-Erscheinen wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Gerne buchen wir Teilnehmer gegen eine Bearbeitungsgebühr von Euro 90.- auf ein späteres Seminar um. Teilnehmer erkennen mit Ihrer Unterschrift die Bedingungen für Umbuchungen und Stornierungen an.

Ferner kann eine Veranstaltung von Accenta Asia, G. Schneider bei Krankheit oder Verhinderung des Seminarleiters sowie bei Eintreten höherer Gewalt kurzfristig abgesagt werden. Bereits angemeldete Teilnehmer erhalten dann den bereits bezahlten Betrag zurück. Im gegenseitigen Einverständnis mit dem Teilnehmer kann die Festsetzung eines neuen Termins erfolgen. Weitergehende Ansprüche können nicht geltend gemacht werden.

### 5. Haftung & Haftungsausschluss

Accenta Asia, G. Schneider führt 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: 1. Dezember 2017