



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: 2. Januar 2019

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 Managementenerfahrung 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

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



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 Seminarpartizipanten 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