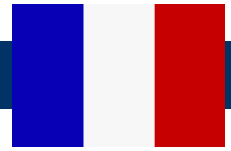


copyright istockphoto—aldomorillo

AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

OFFENES SEMINAR

# „Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit FRANKREICH“



## „Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit FRANKREICH“

Stellen Sie sicher, dass Sie bei Gesprächen und Zusammenarbeit mit französischen Geschäftspartnern nicht in interkulturelle Fallen tappen. Dadurch erreichen Sie, dass die Zusammenarbeit und geschäftliche Gespräche nicht im Sande verlaufen, sondern zu den angestrebten Ergebnissen führen.

In diesem interkulturellen Seminar werden Sie sehr praxisnah und realitätsbezogen von einer Trainerin mit mehrjähriger beruflicher Erfahrung in Frankreich trainiert. Vorträge, Diskussionen, Übungen und Erfahrungsaustausch sind neben Rollenspielen und anschaulichen Fallbeispielen zentrale Elemente in diesem Seminar.

### Wir geben Antworten auf typische geschäftliche Probleme in Frankreich

- Viele subtile Missverständnisse mit Franzosen
- Die Meetings wirken unstrukturiert, es wird von der Agenda abgewichen
- Meetings dienen nicht zur Entscheidungsfindung
- Keine Antworten auf Emails
- Ohne Französisch ist die Kooperation schwieriger
- Nur der Boss entscheidet
- Zwischen den Zeilen lesen
- Pläne werden permanent geändert
- Deadlines werden nicht eingehalten
- Regeln werden ignoriert
- Information ist eine Holschuld
- Zentralisierte Strukturen
- Autoritärer Führungsstil
- Alles ist ständig in Bewegung
- Arbeit nach Anweisung und Kontrolle
- Unpünktlichkeit
- Informelle Netzwerke
- Ausgedehnte Geschäftsessen
- Viel Smalltalk und Konversation
- Der persönliche Kontakt ist entscheidend
- Kaum offene Kritik gegenüber Vorgesetzten

### Rüstzeug und Lösungen für Ihr Unternehmen

Für diese und weitere relevante Themengebiete im Geschäft mit französischen Partnern geben wir Ihnen das Rüstzeug und erarbeiten mit Ihnen Lösungen.

Wir geben Ihnen wertvolle Tipps für geschäftliche Zusammenarbeit und vorteilhaftes Verhalten bei Gesprächen und Zusammenarbeit mit Frankreich.

### Ziele des Seminars

Nach dem Seminar werden Sie in der Lage sein

- grundsätzliche kulturelle Unterschiede zwischen beiden Geschäftskulturen zu erkennen
- das französische Wertesystem und die Hintergründe für das geschäftliche Verhalten von Franzosen zu verstehen
- die Bedeutung des Aufbaus persönlicher Beziehungen für den Geschäftserfolg zu schätzen und Wege zu finden, diese Beziehungen selbst aufzubauen

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

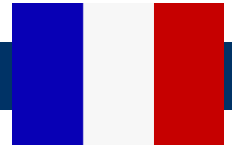
### Seminarinhalt

1. Vorstellung und Einführung
2. Generelle Unterschiede in den globalen Business Kulturen
3. Unser Nachbar, so nah und doch so fern
4. Hierarchien und Führungsstil in Frankreich und Deutschland
5. Das unterschiedliche Zeitverständnis
6. Strukturen und Prozesse
7. Kommunikation und Konversation
8. Französische Grundwerte
9. Beziehungsorientierung vs. Sachorientierung in Frankreich und Deutschland
10. Do's und Dont's
11. Zusammenfassung

Mehr Details geben wir Ihnen gerne auf Anfrage.

Änderungen vorbehalten  
Stand: 2. Januar 2018

Für Individuelle Fragen und Erfahrungsaustausch steht ausreichend Zeit zur Verfügung.

**Seminarart**

Offenes Seminar für Mitarbeiter verschiedener Unternehmen.

**Zielgruppe**

Fach- und Führungskräfte mit Frankreichverantwortung, die im Rahmen von Projekten mit französischen Geschäftspartnern Zusammenarbeiten oder Verhandlungen führen möchten.

**Leistungen**

Seminardurchführung, Seminarunterlagen, Mittagessen, Seminargetränke, Teilnahme-Zertifikat

**Seminarsprache**

Die Präsentationen sowie Diskussionen und Seminarunterlagen sind in deutscher Sprache.

**Seminarpreis**

EURO 1.490.- pro Person zzgl. Mwst.

**Seminardaten**

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

**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 maßgeblich auf die persönlichen Erfahrungen der Trainer im geschäftlichen Umgang mit Franzosen

**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 beider Kulturen sind unsere Trainer in höchstem Maße sensibilisiert für die Besonderheiten französisch-deutscher Geschäftsbeziehungen 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  
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 **offene Seminar** an.

Seminar: **„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit Frankreich“  
(2 Tage / in Köln)**

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 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