



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: 07. Januar 2026

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!