



copyright istockphoto—aldomorillo

AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

OFFENES WEBINAR - 2 Tage

„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit INDIEN“

(2-tägiges Webinar für Teilnehmer, die häufiger oder im Rahmen von Projekten mit Indien zu tun haben)*

* für Teilnehmer, die nur gelegentlich mit Indien zu tun haben, bieten wir unsere 1-tägigen Basis-Seminare an.



„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit INDIEN“

Stellen Sie sicher, dass Sie im Tagesgeschäft sowie bei der Kommunikation, Zusammenarbeit und geschäftlichen Gesprächen mit indischen Geschäftspartnern nicht in die vielfältigen interkulturellen Fallen tappen. So vermeiden Sie erhebliche Missverständnisse und Folgekosten und erreichen, dass die Zusammenarbeit nicht im Sande verläuft, sondern zu dauerhaft erfolgreichen geschäftlichen Beziehungen führt

KOSTENEINSPARUNGEN

Accenta Asia ist angetreten, um seinen Kunden erhebliche Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen im Indiengeschäft aufzuzeigen!

Wir geben dabei Antworten auf typische Probleme im Indiengeschäft

- Kastensystem kompliziert Geschäft
- Viele Missverständnisse mit Indern
- Wie finde ich Partner im Kastenwirrwarr?
- Ewig lange Meetings
- Frauen - oft unsicher im Indiengeschäft
- Projektabwicklung läuft nicht rund
- Qualität war anfangs besser
- Sehr viele Emails - hin und her
- Ständig wechselnde Ansprechpartner
- Unlogische Argumentationen
- Ewig lange Small Talks
- Indien und Service?
- Mimik und Gestik - ganz anders
- Kompliziertes Respekt- und Hierarchieverhalten
- Häufiges aneinander vorbeireden
- Umständliche Kontaktabbahnung
- Große Verhandlungsteams irritieren mich
- Termine werden nicht eingehalten
- etc.



Für Individuelle Fragen und Erfahrungsaustausch steht ausreichend Zeit zur Verfügung.

FALLBEISPIEL

Während einer Indien Reise möchte Klaus Derwall fünf indischen Kollegen in einem 1-tägigen Training die technische Funktion eines neuen Aggregats erklären. Nach den ersten 30 Min. seiner Ausführungen fragt Derwall in die Runde, ob es bis dahin Fragen gibt. Nachdem keine Fragen kamen, setzt er seine Erklärungen fort. Als auch nach weiteren zwei Stunden keinerlei Fragen kommen, wird er unsicher und fragt nach, ob es alle verstanden haben - und die Teilnehmer nicken. So verläuft der Tag recht unproblematisch, da die indischen Teilnehmer offenbar eine sehr gute Auffassungsgabe haben. Erst eine Woche nach seiner Rückkehr nach Deutschland ist Derwall zunehmend genervt, da aus der indischen Abteilung weiterhin Fragen nach den trainierten Inhalten kommen.

Erneut wurde sehr viel Zeit verloren, Frustration auf beiden Seiten erzeugt und erhebliche Kosten aufgewendet. Was Herr Derwall offenbar nicht wusste, dass seine indischen Kollegen in einem solchen Training meist keine Verständnisfragen stellen oder zugeben, dass sie etwas nicht verstanden haben.

FALLBEISPIEL

Auf Nachfrage von Anton Müller, ob Mr. Singh notwendige technische Spezifikationen in drei Wochen liefern könne, da es sehr eilig sei, bestätigt er, dass er dies machen könne. Nach über drei Wochen hat Singh die Spezifikationen aber noch nicht geliefert. Nun meldet sich Herr Müller verärgert bei Mr. Singh und fragt nach, wo die Informationen bleiben. Mr. Singh bringt einige Entschuldigungen vor und sagt zu, sich darum zu kümmern. Was Herr Müller allerdings vor gut drei Wochen nicht verstanden hatte, war, dass Mr. Singh ihm damals nur eine Gefälligkeitsantwort gegeben hatte und nicht wirklich in der Lage war, die Informationen in so kurzer Zeit bereitzustellen. Da Herr Müller die Situation falsch eingeschätzt hatte, wurde hier viel Zeit verloren und Vertrauen beschädigt.



Webinarart & Zielgruppe

Offenes Webinar für Fach- und Führungskräfte, die häufiger oder im Rahmen von Projekten mit indischen Geschäftspartnern zusammenarbeiten (auch ohne Vorkenntnisse).

Ziele

- Entwicklung der Fähigkeit, sich an unterschiedliche kulturelle Kontexte anzupassen und flexibel auf neue Situationen zu reagieren.
- Kosteneinsparungen durch Vermeidung häufig unnötiger Verzögerungen und Missverständnissen
- Aufbau einer positiven pers. Beziehung zu Partnern
- Vermeidung von folgeschwerem Gesichtsverlust
- Verstehen der indirekten Kommunikation und erkennen von Gefälligkeitsantworten

Leistungen

Webinardurchführung, ausführliche Webinarunterlagen vor ab auf dem Postweg, Teilnahmezertifikat

WebinarDaten

Webinarpreis: EURO 1.490.– p. P. zzgl. MwSt.
 Teilnehmer: max. 8 Personen
 Seminardauer: 2 Tage (je 9.00–17.00 Uhr)
 Ort: online
 Termine: www.accenta-asia.de

Seminarinhalte

1. Einführung und Vorstellung
2. Indien - Land und Leute
3. Business Mentalität & Werte in Indien
4. Besonderheiten der indirekten Kommunikation
5. Zusammenarbeit & Besprechungen (Meetings, E-Mails, Teams-Calls, Telefonate, pers. Treffen)
6. Geschäftliche Dinner & Socializing mit Indern
7. Zusammenfassung

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, Stollwerk, Sparkasse Jena, Siemens, Stihl, Takeda, Tetra, Thyssen Krupp, Volvo, wentronic, Wien Tourismus, u.v.m.

Trainer

Management- und interkulturelle Trainererfahrung

Die Teilnehmer unserer Webinare 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 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.



Unser Indien Trainer hat indische Wurzeln. Als Kenner beider Kulturen ist er seit 2004 erfolgreich als interkultureller Indien Trainer tätig. Er ist in höchstem Maße sensibilisiert für die Besonderheiten indisch-deutscher Geschäftsbeziehungen und stellt seine außerordentliche Kompetenz international tätigen Unternehmen zur Verfügung.

Er bringt langjährige Erfahrung als Manager aus der Industrie mit und arbeitet seit 2007 darüber hinaus als Senior Berater für deutsche mittelständische Unternehmen im Indiensgeschäft.

Accenta Asia

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.

Änderungen vorbehalten
 Stand: 07. Jan. 2026

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!



STECKBRIEF - Offenes Indien Webinar

Webinar „Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit Indien“ (2 Tage)

- Praxisnah und interaktiv
- Vortrag & Präsentation
- Gemeinsame Simulation von Business Situationen
- Kurze Fallstudien, Arbeiten an "Flipcharts"
- Videos
- Erfahrungsaustausch
- Indien Quiz (Multiple Choice)



Webinarpreis

- Euro 1.490.– zzgl. Mwst. inkl. ausführliches Handout (vorab auf dem Postweg)

Zielgruppe

- Offenes Webinar für Teilnehmer, die häufiger oder im Rahmen von Projekten mit Indien zu tun haben
- Keine Vorkenntnisse erforderlich
- Max. 8 Teilnehmer

Extras

- Teilnahmezertifikat für jeden Teilnehmer
- Optional: (1) Interkultureller Selbsttest, (2) Follow-up Coaching-on-the-Job, (3) Refresher Training

Unternehmen & Trainer

- Unternehmen: Accenta Asia, sehr praxisnahe interkulturelle Trainings seit 2004, über 500 Unternehmen als Kunden, über 50 Trainer, bislang mehrere tausend Teilnehmer in Asien Seminaren
- Trainer, die im Geschäftsalltag „ihre Sprache sprechen“ und für die Alltagsprobleme im internationalen Geschäft praxisrelevante Antworten und Lösungen anbieten.

Hervorragende Referenzen und hohe Zufriedenheitsraten u.a. bei google 4.9/5.0



ANMELDUNG: www.accenta-asia.de/anmeldung

KOSTENEINSPARUNGEN

Accenta Asia ist angetreten, um seinen Kunden erhebliche Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen aufzuzeigen!

FALLBEISPIEL: Stellen Sie sich vor, sie haben 10 Mitarbeiter für 1 Jahr auf ein Indienprojekt abgestellt, für das sie 50% ihrer Arbeitszeit benötigen. Bei einem Gesamtkostenansatz einfacherweise von Euro 100.000 pro Mitarbeiter / Jahr lägen wir hier bei Projektkosten von 10 Mitarbeiter x Euro 100.000 x 50% = Euro 500.000 / Jahr. In nahezu allen Fällen dauern die Projekte unerwartet erheblich länger. Dies liegt in den meisten Fällen an einer Fehleinschätzung der interkulturellen Herausforderungen. Bei einer Verdoppelung der Projektlaufzeit von einem auf zwei Jahre lägen wir bei Zusatzkosten von Euro 500.000 - und dies alleine bei den Personalgesamtkosten. Diese Zusatzkosten wären zum Großteil einfach zu vermeiden, wenn man sich rechtzeitig auf die speziellen Erfordernisse einer interkulturellen Zusammenarbeit vorbereiten würde.