



copyright istockphoto—aldomorillo

AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

OFFENES WEBINAR

„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit INDIEN“ (2-tägiges Webinar)



„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit INDIEN“

Stellen Sie sicher, dass Sie bei Gesprächen und Zusammenarbeit mit indischen Geschäftspartnern nicht in die folgenschweren interkulturellen Fallen tappen. Dadurch erreichen Sie, dass wichtige Projekte und Geschäftsaufbau nicht im Sande verlaufen, sondern zu angestrebten Geschäftsergebnissen führen.

In diesem interkulturellen Webinar werden Sie sehr praxisnah und realitätsbezogen von einem deutschen Trainer mit mehrjähriger beruflicher Management Erfahrung in Indien bzw. Asien trainiert. Vorträge, Diskussionen, Übungen und Erfahrungsaustausch sind neben anschaulichen visuellen Fallbeispielen zentrale Elemente in diesem Webinar.

Wir geben 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 Kontakthanbahnung
- Große Verhandlungsteams irritieren mich
- Termine werden nicht eingehalten

Rüstzeug und Lösungen für Ihr Unternehmen

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

Wir geben Ihnen wertvolle Tipps für die Zusammenarbeit, geschäftliche Besprechungen, vorteilhaftes Verhalten und Taktiken bei wichtigen Meetings mit Indern.

Ziele des Webinars

Nach dem Webinar werden Sie in der Lage sein

- grundsätzliche kulturelle Unterschiede zwischen beiden Geschäftskulturen zu erkennen
- das Wertesystem und die Hintergründe für das geschäftliche Verhalten von Indern zu verstehen

- die Bedeutung des Aufbaus persönlicher Beziehungen für den Geschäftserfolg zu schätzen und Wege zu finden, diese Beziehungen selbst aufzubauen
- die Bedeutung der Zufügung von Gesichtverlust zu verstehen und diesen im Tagesgeschäft zu vermeiden

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

Webinarablauf

1. Einführung und Vorstellung
2. Indien - Land und Leute
3. Mentalität, Werte und gesellschaftliche Aspekte
4. Besonderheiten der Kommunikation mit Indern
5. Zusammenarbeit und Geschäftsalltag in Indien
6. Geschäftliches Entertainment mit Indern
7. Zusammenfassung

Gerne senden wir Ihnen auf Anfrage mehr Details zu.

Das Gelernte ist sofort im Tagesgeschäft umsetzbar.

Änderungen vorbehalten
Stand: 28. Januar 2021

Für individuelle Fragen und Erfahrungsaustausch steht ausreichend Zeit zur Verfügung.



Webinarart

Offenes Webinar für Mitarbeiter verschiedener Unternehmen

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte mit Indienverantwortung, die wiederholt oder im Rahmen von Projekten Gespräche mit indischen Geschäftspartnern führen oder die Zusammenarbeit reibungsloser gestalten möchten.

Leistungen

Webinardurchführung, Webinarunterlagen, Teilnahmezertifikat

Webinarsprache

Die Präsentationen sowie Diskussionen und Webinarunterlagen sind in deutscher Sprache.

Webinarpreis

EURO 1.490.- pro Person zzgl. MwSt.

Webinardaten

Termine und Orte: www.accenta-asia.de
 Webinardauer: 2 Tage (9.00-17.00 Uhr)
 Ort: online

Teilnehmerzahl

Max. 8 Personen (um jedem Teilnehmer genügend Zeit für Diskussionen eigener Themen zu geben).

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 Indern

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, Novald, Olympus, Opertis, Panasonic, Riedel, Roche, Rolls Royce, Sparkasse Jena, Siemens, Stihl, Stollwerck, Takeda, Tetra, ThyssenKrupp, 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 und den jeweiligen Zielregionen als auch mehrjährige professionelle Trainererfahrung. Diese Kombination von Wissen und Erfahrung gewährleistet den Teilnehmern unserer Webinare 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 indisch-deutscher Geschäftsbeziehungen und stellen ihre außerordentliche Kompetenz international tätigen Unternehmen zur Verfügung.

Accenta Asia

Accenta Asia ist seit 2004 darauf spezialisiert, in interkulturellen Trainings, Webinaren 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.

Der Gründer von Accenta Asia, Dipl. Kfm. Gerd Schneider, hat selbst 13 Jahre in Asien, Nordamerika und Südafrika gelebt und in der Industrie als Führungskraft deutscher Tochtergesellschaften erfolgreiche Aufbauarbeit geleistet, Organisationen aufgebaut und restrukturiert und dabei intensive Erfahrungen mit ausländischen Mitarbeitern und Geschäftspartnern gesammelt.

In Deutschland war er vor seiner Beratertätigkeit als Geschäftsführer für zwei bekannte internationale Industrieunternehmen tätig. Ihm ist sowohl die Sicht internationaler Konzernzentralen als auch die von mittelständischen Unternehmen und Tochtergesellschaften bestens vertraut.

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
E-MAIL: kontakt@accenta-asia.de

- 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 Webinar an.

Webinar: **„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit Indien“
(2 Tage / online)**

Termin:

Webinarpreis:

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 Webinare an.
(www.accenta-asia.de/wp-content/uploads/Teilnahmebedingungen-Offen-In-house.pdf)

Ort, Datum: _____

Unterschrift: _____

Alle Termine für offene Seminare und Webinare
finden Sie unter www.accenta-asia.de