



**Dr. Kunkel GmbH**  
Verhandeln nach Drehbuch

## **Fortbildungskonzept:**

### **Erfolgreich führen und arbeiten im interkulturellen Umfeld**

Das Seminar versetzt Sie in die Lage, ein globales Team zu führen und zu motivieren. Ziel des Seminars ist eine Sensibilisierung für andersartige Denk-, Kommunikations- und Verhaltensmuster, um künftig angemessen und flexibel reagieren zu können. Die Teilnehmer lernen mit Geschäftspartnern und Kollegen anderer Kulturkreise professionell zusammenarbeiten, Missverständnisse zu vermeiden und kulturelle Differenzen zu überwinden.

Die Workshops finden auf Deutsch oder Englisch statt und eignen sich sehr gut als Team Building-Maßnahme.

#### ***Seminarinhalte***

- ❖ Kulturdimensionen – Wahrnehmung und Verständnis
  - Sich selbst und die eigene Kultur kennen
  - Fallstricke der Wahrnehmung – Umgang mit Vorurteilen
  - Kulturschock – vom Widerstand zur Anpassung
  
- ❖ Körpersprache und soziale Interaktion
  - Nonverbale Kommunikation in verschiedenen Kulturen
  - Interkulturelle Stolperfallen in der Kommunikation
  - DOs und DON`Ts der Business-Etikette
  - Begrüßung und Vorstellung
  - Beziehungsaufbau
  
- ❖ Business Skills
  - Planung und Durchführung von internationalen Meetings
  - Präsentationen vor internationalem Publikum
  - Missverständnisse in Emails und Videokonferenzen vermeiden
  - Vorbereitung internationaler Verhandlungen
  - Spezielle Hürden in internationalen Verhandlungen



## Dr. Kunkel GmbH

Verhandeln nach Drehbuch

- ❖ Führungsstil
  - Globalisierung als Herausforderung im Umgang mit Mitarbeitern
  - Aufbau von Vertrauen und Leistungsbereitschaft in internationalen Teams
  - Führung, Planung, Personalbesetzung und Organisation kultur- und länderübergreifender Projekte
  - Teamdynamik und Teamleistung
  - Kulturspezifischer Zugang zum Führungsverhalten
  - Feedbackgespräche in unterschiedlichen Ländern managen
  
- ❖ Bedarfsorientierte länderspezifische Analysen
  - Europa: UK, Frankreich, Spanien, ...
  - USA
  - Asien: Japan, China, Korea, ...
  - Andere: Russland, Arabische Staaten, ...
  - Wie sehen die anderen Deutschland?
  
- ❖ Fallbeispiele
  - Analyse und Problemlösungsstrategien für typische Konfliktsituationen bei der Führung internationaler Teams und in internationalen Geschäftsbeziehungen

### ***Trainingsmethoden***

Trainer-Input, Erfahrungsaustausch und Diskussion in Kleingruppen, Reflexion der eigenen Gesprächssituationen in Einzelarbeit, Diskussion und Feedback im Plenum, Rollenspiele, soweit gewünscht videografiert.

### ***Zielgruppe***

Das Seminar richtet sich an alle Fach- und Führungskräfte mit bestehenden bzw. zukünftigen internationalen Geschäftsbeziehungen oder mit allgemeinem Interesse an interkulturellen Geschäftssituationen, d.h. an der Zusammenarbeit mit verschiedenen Nationalitäten und virtuellen (räumlich getrennten) Teams.

### ***Dauer***

Das Seminar kann je nach gewünschter Intensität als 1-Tages oder 2-Tages-Veranstaltung durchgeführt werden.