

In einem interkulturellen Kontext verhandeln

Zielgruppe

Mitarbeiter*innen und Führungskräfte, die in einem multikulturellen Umfeld verhandeln

Voraussetzung

Keine Voraussetzung

Ziele

- Vorbereitung und Durchführung einer Verhandlung nach einer formalisierten Methode
- Die Auswirkungen kultureller Unterschiede berücksichtigen
- Sich einen echten Wettbewerbsvorteil verschaffen, um in einem multikulturellen Kontext erfolgreich verhandeln zu können.

Das + des Trainings

- Durchgeführt von einem/einer auf interkulturelle Kommunikation und Verhandlungen spezialisierten Fachberater*in
- Entschlüsselung des Nomad-Profiles
- Kombination aus Theorie und praktischen Übungen
- Zugang zu digitalem Lernen für ein Jahr
- Austausch von Best Practices und individuellen Aktionsplänen

Zugänglichkeit

Alle unsere Schulungen sind für Menschen mit Behinderungen zugänglich. Jedes Ausbildungsprojekt wird von unseren Teams einer Fallstudie unterzogen, um den Ausbildungsweg anzupassen.

Unternehmensinterne Schulungslösungen

Dauer: noch zu definieren.
Sie möchten einen spezifischen Schulungskurs organisieren?
Kontaktieren Sie uns !

Unternehmensübergreifende Trainings Nächste verfügbare Termine

Dauer: 14 Stunden

-  30. september & 01. oktober 2024, Paris
1610 €HT/pers.* Schulung durchgeführt in   
-  20. & 29. november 2024, Remote
1 490 €HT/pers. Schulung durchgeführt in   

* (Technische Gebühren und Mittagessen inbegriffen)

PROGRAMM

BEWERTUNG DER BESONDERHEITEN INTERNATIONALER VERHANDLUNGEN

Messung des Einflusses der Kultur auf Verhandlungen

- Abstand von den eigenen kulturellen Filtern gewinnen
- Verhandlungsverhalten mit Hilfe des kulturellen Dimensionen entschlüsseln
- Entscheidungsprozesse und die Rolle des Vertrags je nach Kultur verstehen

Lernen, wie Sie Ihren Ansatz an die Kultur der anderen Partei anpassen können

- Den richtigen Gesprächspartner identifizieren und ein Verhandlungsteam zusammenstellen
- Beziehungsmanagement, Zeitmanagement
- Die Denkweise des Gesprächspartners verstehen und die Argumente schärfen

EINE ERFOLGREICHE STRATEGIE IMPLEMENTIEREN

Vorbereitung auf die Verhandlung

- Sich mit den Prinzipien einer fundierten Verhandlungsführung vertraut machen
- Eigene Interessen und Bedürfnisse klären, Optionen zum gegenseitigen Nutzen suchen, objektive Entscheidungskriterien identifizieren, BATNA / MESORE kennen
- Kontext und Kultur der anderen Partei analysieren und deren Strategie definieren

Durchführung der Verhandlung

- Zuhören lernen, Nonverbales beobachten, Kommunikation in internationalen Verhandlungen verfeinern.
- Beherrschung des Verhandlungsprozesses
- Abschließen und sich auf die Konsequenzen vorbereiten

BEST PRACTICES ÜBERNEHMEN

- Identifizierte Kompetenzen auflisten
- Gute Praktiken hervorheben
- Entwicklung eines individuellen Aktionsplans