



copyright istockphoto—aldomorillo

AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

OFFENES SEMINAR

„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit INDIEN“



„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 Gespräche und ein angestrebter Geschäftsaufbau nicht im Sande verlaufen, sondern zu angestrebten Geschäftsergebnissen führen.

In diesem interkulturellen Seminar 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 Rollenspielen und anschaulichen visuellen Fallbeispielen zentrale Elemente in diesem Seminar.

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 Verhandlungen mit Indern.

Ziele des Seminars

Nach dem Seminar 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.

Seminarablauf

1. Einführung und Vorstellung
2. Indien - Land und Leute
3. Mentalität, Werte und gesellschaftliche Aspekte
4. Besonderheiten der Kommunikation mit Indern
5. Geschäftsalltag in Indien
6. Geschäftliche Zusammenarbeit, Umgang, Gespräche und Verhandlungen mit Indern
7. Geschäftliches Entertainment mit Indern
8. 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.



Seminarart

Offenes Seminar 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

Seminardurchführung, Seminarunterlagen, Mittagessen, Seminargetränke, Teilnahme-Zertifikat

Seminarsprache

Die Präsentationen sowie Diskussionen und Seminarunterlagen sind in deutscher 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

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, Novalded, 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 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 Managementenerfahrung 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 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, 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.

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
EMAIL: 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 Seminar an.

Seminar: **„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit Indien“
(2 Tage / in Köln)**

Termin & Ort:

Seminarpreis:

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 an.

Ort, Datum: _____

Unterschrift: _____

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



1. Anmeldung

Ihre schriftliche Anmeldung senden Sie bitte unter Nutzung unseres Anmeldeformulars an:

Accenta Asia, G. Schneider
Mohrenstr. 11 - 17, D-50670 Köln
Fax +49 (0)221-5716 852 oder
kontakt@accenta-asia.de

Anmeldungen können nur schriftlich erfolgen.

Nach Eingang Ihres Anmeldeformulars erhalten Sie eine Buchungsbestätigung zusammen mit einer Rechnung. Bitte bezahlen Sie erst nach Erhalt der Rechnung. Die Teilnahme am Seminar kann nur gewährt werden, wenn die Teilnahmegebühr rechtzeitig, bis spätestens fünf Werktage vor Seminarbeginn, und ohne Abzug bei uns eingegangen ist.

Bankverbindung:

Accenta Asia, G. Schneider
Kreissparkasse Köln
BLZ 370 502 99 BIC: COKSDE33XXX
IBAN: DE70 3705 0299 0000 2944 21

2. Seminarpreis

Der Seminarpreis ergibt sich aus den aktuellen Broschüren / Veröffentlichungen zum jeweiligen Seminar.

3. Leistungen

Im Seminarpreis enthalten sind die Teilnahme am Seminar, Handouts, Seminarunterlagen, Teilnahmezertifikate, Mittagessen und Pausengetränke. Die Seminarunterlagen werden den Seminarteilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt. Änderungen des Seminarinhaltes sind vorbehalten. In einzelnen Fällen kann es erforderlich sein, die Seminarleiter durch andere Seminarleiter zu ersetzen. Die Entscheidung darüber obliegt dem freien Ermessen des Veranstalters. Übernachtungskosten sind nicht im Seminarpreis enthalten.

4. Umbuchungen & Stornierungen

Jedes offene Seminar hat eine Mindestteilnehmerzahl von drei Personen. Wird dieses Minimum bis zwei Wochen vor Seminarbeginn nicht erreicht, kann die betreffende Veranstaltung abgesagt oder verschoben werden. Wir informieren Sie in diesem Fall bis spätestens zehn Tage vor dem betreffenden Termin per E-Mail, Telefax oder Telefon.

GARANTIE: Offene Seminare für **China, Japan und Korea** finden auch statt, wenn die Mindestteilnehmerzahl unterschritten wird.

VERSCHIEBUNG: Auftraggeber können die Teilnahme eines angemeldeten Teilnehmers bis zwei Wochen vor Seminarbeginn auf einen veröffentlichten Folgetermin gegen eine Umbuchungsgebühr von Euro 90.- zzgl. MwSt. verschieben. Die Anzeige hat schriftlich zu erfolgen und ist wirksam, wenn diese durch den Auftragnehmer schriftlich bestätigt wurde. Mit einer Verschiebung entfällt die nach-

trägliche Möglichkeit eines Rücktritts vom Vertrag.

STORNIERUNG: Unternehmen können von einem Vertrag zu jedem Zeitpunkt zurücktreten. Ein Rücktritt hat in jedem Fall schriftlich zu erfolgen. Da wir unsererseits rechtzeitige Vorbereitungen für die Bereitstellung von Räumlichkeiten, Trainern, Verpflegung, etc. sorgen müssen, entstehen uns bei einem Rücktritt vom Vertrag i.d.R. Ausfälle und Kosten. Daher berechnen wir Auftraggebern bei einem Rücktritt vom Vertrag folgende Kosten:

- bei einem Rücktritt von weniger als einem Monat vor Seminarbeginn 75% des Seminarpreises
- bei einem Rücktritt von weniger als sechs Wochen vor Seminarbeginn 50% des Seminarpreises
- bei einem Rücktritt von weniger als zwei Monaten vor Seminarbeginn 25% des Seminarpreises
- bei einem Rücktritt von mehr als zwei Monaten vor Seminarbeginn entstehen keine Rücktrittskosten.

Im Falle eines Rücktritts vom Vertrag durch den Auftraggeber ist der Auftragnehmer berechtigt, die mit der gebuchten Trainingsleistung entstandenen Kosten, z.B. durch Dritte, dem Auftraggeber in Rechnung zu stellen, sofern sie nicht mehr stornierbar sind.

KRANKHEIT / HÖHERE GEWALT: Der Auftragnehmer kann nicht ausschließen, dass im Ausnahmefall eine Veranstaltung vom Auftragnehmer bei Krankheit oder Verhinderung eines Seminarleiters sowie bei Eintreten höherer Gewalt kurzfristig abgesagt werden muss. Für bereits angemeldete Teilnehmer kann die kostenlose Umbuchung auf einen ausgeschriebenen Folgetermin erfolgen. Alternativ erstatten wir einen bereits gezahlten Seminarpreis zurück. Weitergehende Ansprüche, z. B. bei Stornierungskosten auf Seiten des Auftraggebers, können nicht geltend gemacht werden.

Auftraggeber erkennen mit ihrer Anmeldung für ein offenes Seminar die Bedingungen für Umbuchungen und Stornierungen an.

5. Datenschutz

Mit der Anmeldung für ein offenes Seminar erkennt ein Auftraggeber die Datenschutzerklärung von Accenta Asia gem. Art. 13 DSGVO an, die unter www.accenta-asia.de/datenschutzerklaerung-trainings einsehbar ist. Der Auftraggeber leitet die Datenschutzerklärung vor Auftragsdurchführung an die Teilnehmer eines Seminars weiter.

6. Haftung & Haftungsausschluss

Accenta Asia, G. Schneider bzw. die Trainer führen alle übertragenen Aufgaben mit größter Sorgfalt und unter Beachtung allgemeiner branchenspezifischer Grundsätze durch. Alle Schulungen, Empfehlungen und Aussagen erfolgen stets nach bestem Wissen und Gewissen. Accenta Asia, G. Schneider bzw. die jeweiligen Seminarleiter haften nicht für den Erfolg der durchgeführten Maßnahmen.

Stand: 28. Januar 2021