



Knigge für's Auslandsgeschäft

- Der interkulturelle Schlüssel zum Kunden -

Ihr Nutzen

Sie sollen sich nicht nur von Ihrem Instinkt leiten lassen im Umgang mit ausländischen Partnern, sondern Einfühlungsvermögen entwickeln auf der Basis von Faktenwissen und des Verstehens kultureller Hintergründe. Sie werden erkennen, wie Ihr Partner Sie einschätzt und Sie werden in die Lage versetzt, das Verhalten Ihres Partners zu analysieren und zu bewerten. Hierzu erhalten Sie Informationen zu Kulturkreisen, ihre Wirkung auf das Geschäftsverhalten in einzelnen Regionen und Ländern, ein Grundgerüst für den interkulturellen Umgang und praktische Verhaltenstipps.

Die Schwerpunkte

- Was ist fremd an der Fremde und deutsch an uns Deutschen – das Deutschlandbild im Ausland und was ausländische Geschäftspartner von Deutschen erwarten
- Kulturelle Gemeinsamkeiten und Unterschiede – Wahrnehmung, Zeit- und Raumgefühl, Denk- und Verhaltensmuster, Sprachen und nonverbale Kommunikation, Werteorientierungen, Symbolik, Protokoll und Etikette, Rechtsempfinden und Rechtsbewusstsein – Eckpunkte des interkulturellen Austausches
- Systematisierte Verhaltensmuster ausländischer Geschäftspartner zwischen beziehungsorientiert und abschlussorientiert – Tipps zur Partneranalyse und zum eigenen Verhalten in ausgewählten Regionen und Ländern
- Marketing und Kommunikation zwischen den Kulturen – das Zugehen und das Eingehen auf den Auslandskunden – formelles und informelles Verhalten, direkte versus indirekte Kommunikation, das Distanzverhalten, der Unterschied zwischen Beziehungen und Korruption
- Fit fürs Ausland – interkultureller Selbstcheck