



SEMINARPROGRAMM Interkulturelles Training

■ Negotiations Across Cultures

Zielgruppe: Führungskräfte und /oder Angestellte, die in internationalen und global denkenden Unternehmen arbeiten und internationale Verhandlungen mit anderen Wirtschaftskulturen führen.

Das Seminar kann neben Englisch auch in anderen Sprachen angeboten werden.

Das Programm: Eifert. Kommunikations - Seminare sind effizient und beruflich für die Praxis orientiert. Dafür garantieren qualifizierte und erfahrene muttersprachliche Trainer, die spezifische internationale Erfahrung haben.

Kursinhalte: BEISPIEL Chinesischer Markt:
To assess participants' personal negotiating style and identify strengths and areas for development
To examine the typical Western style of negotiating and how it is derived from the Western model of doing business
To compare the Western style of negotiating with the Chinese model as one example, and examine how the Chinese model is embedded within the Chinese business culture
To identify negotiating strategies and tactics that work effectively with particular other cultures, and how these differ from typical Western strategies and tactics
To practice the learning of the workshop by participating in a simulation of a cross-cultural negotiation

Methode: Das Seminar verbindet
Dozentenvortrag, Video-Input, Rollenspiele, Diskussion und Analyse kritischer Situationen.

2-tägiges Seminar mit maximal 15 Teilnehmern. Preis auf Anfrage.

■ Eifert. Sprachen. [Seminare](#). Coaching.