



# Internationale Verhandlungen führen Interkulturelle GeschäftspartnerInnen verstehen und überzeugen

## Ihre Situation

Verhandeln ist eine Ihrer professionellen Stärken. Mühelos gelingt es Ihnen, dabei Vereinbarungen zu erzielen, die für alle Seiten verbindlich sind. In der Kommunikation mit internationalen GeschäftspartnerInnen entstehen jedoch immer wieder Schwierigkeiten, die Sie an Ihrem eigenen Verhandlungsgeschick zweifeln lassen: Vereinbarungen und Verträge werden nicht immer eingehalten. Der Weg zur Übereinkunft erscheint wesentlich schwieriger als mit PartnerInnen aus dem eigenen Kulturraum: Während Sie z. B. eine konkrete Lösung anstreben, spricht der/die Andere weitschweifig über Themen, die nicht zur Sache gehören. Oder er/sie schweigt. Wenn Sie auf Offenheit setzen, bleibt der/die Andere verschlossen. Auch sachliche Argumente scheinen nicht anzukommen. Gelegentlich fragen Sie sich, wer die eigentlichen EntscheiderInnen auf der anderen Seite sind und wie Entscheidungsprozesse dort ablaufen. Das Coverdale\_class-Training „Internationale Verhandlungen führen. Interkulturelle GeschäftspartnerInnen verstehen und überzeugen“ hilft Ihnen, das Verhalten Ihrer internationalen VerhandlungspartnerInnen besser einschätzen zu können und Ihre Strategie darauf auszurichten.

## Folgende Inhalte werden vermittelt ...

- › Unterschiedliches Verständnis von Verhandlungszielen
- › Vorbereitung auf die nichtsachlichen Elemente von Verhandlungen
- › Verstehen der Ursachen von Hindernissen
- › Verschiedene ethische Ansätze
- › Erkennen von Tricks und Manipulationstechniken
- › Entwaffnende Vorgehensweise
- › Zeitbegriff
- › Kommunikationsstile
- › Entscheidungsfindung in unterschiedlichen Kulturen
- › Körpersprache
- › Nutzen persönlicher Stärken im Umgang mit schwierigen PartnerInnen

## Informationen

Es werden pro BeraterIn/TrainerIn bis zu 9 TeilnehmerInnen aufgenommen.  
Max. Gruppengröße: 16.  
Die Kenntnis der grundlegenden Verhandlungsprinzipien wird vorausgesetzt. Der vorherige Besuch des Trainings „Tragfähige Vereinbarungen erreichen – win-win“ wird empfohlen.  
Das Training beginnt am ersten Tag um 09:00 Uhr und endet am dritten Tag um 16:00 Uhr.