



Verhandlungsführung in Indien

Aus der Praxis für die Praxis:

die Teilnehmer erarbeiten und erlernen Alltags-taugliche Handlungsalternativen (Toolbox), um unterschiedliche Situationen zum Thema Verhandlungsführung angemessen zu interpretieren und zu adressieren.

Offenes Training in idealen Kleingruppen von max. 6 Personen:

Das Motto:

„Alles ist nur ein Spiel (manchmal um viele Millionen) – verhandeln in Indien macht Spaß!“

Tag 1: Allgemeine Hintergründe und Umgangsformen, die Basics

Tag 2: Hands-on Analyse der Teilnehmer Situationen bzw. an Fallstudien

- Situationen analysieren (Interessen statt Positionen)
- Wie wurde aktuell damit umgegangen?
- Erarbeitung alternativer Handlungs-Szenarien
- Verwertbarkeit der Alternativen im Alltag (Vorbedingungen/Risiken)

Trainingsprache & Unterlagen: Deutsch



Zielgruppen:

- Firmen mit Indien-Engagement im deutsch-sprachigen Raum / West-Europa
- TOP Manager (Merger & Akquisition, Joint Venture, Moderation/Mediation)
- Fach- und Führungskräfte aller Organisationsebenen
- Projekt-Manager & Gruppenleiter
- Vertrieb, Einkauf, Entwicklung, Technik, Controlling
- MitarbeiterInnen mit regelmäßigem/häufigem Kontakt zu indischen Gesprächspartnern

Methodik:

- Contrast Culture
- Diskussion & Vortrag
- Fallstudien & Gruppenarbeit
- Hands-on Erfahrung in tatsächlichen – bzw. Übungs-Situationen

K O M P E T E N Z I N I N D I E N S E I T 1996

DELTA CONSULTANTS eK
Umbehauer Str. 2
90453 Nürnberg

Phone: +49-911-650 70103
Mobil: +49-172-812 0862

Email / URL:
margit.flierl@delta-consultants.de
<http://www.delta-consultants.de>

Handelsregister Nürnberg
HR A 12691
UST ID: DE 175 116 955

Stadtsparkasse Nürnberg
Konto/Account: 2 963 248
BLZ / Code: 760 501 01

© Margit E. Flierl; all rights reserved

Verhandlungsführung in Indien

Tag 1: Programm – 09:00h – ca. 17:00h:

09:00h Vorstellung der Teilnehmer, der Trainerin, des Programms

Historische & Traditionelle Einflüsse auf das heutige Indien

- Menschen, Sprachen, Unterschiede
- Einfluss von Kasten, Religion und Frauen im Arbeitsleben
- Bildung – Lebenslauf eines gebildeten Inders

Business-Etikette in Indien

- Kontakte, Kontaktaufnahme, Kontaktpflege
- Erwartungen indischer Geschäftsleute an ausländische Geschäftspartner
- Tabus im Umgang mit indischen Gesprächspartnern

Kommunikation

- Kommunikation in Indien vs. Kommunikation in Deutschland
- Ja – Nein – Vielleicht: indische "Zusagen" richtig verstehen
- Hierarchische Strukturen und ihre Auswirkung auf die Kommunikation
- Indische Kommunikation korrekt bewerten
- Inder im privaten Umfeld

Mittagspause

Feedback / Konfliktmanagement

- Wie üben wir Kritik? Wie wird in Indien Kritik geübt?
- Feedback abfragen – Commitments erhalten – Antworten bewerten
- Potentielle Konflikte frühzeitig erkennen
- Unterschiedlicher Umgang mit Konflikten

ÜBUNG:

- Direkte Kommunikation in indirekte Kommunikation umwandeln
- Schriftlich / mündlich kritisches Feedback nach Indien geben

Geschäftsreisen & Besucherbetreuung

- Geschäftsreisen in Indien
- Trinkgelder, Umgang mit Taxifahrern, Kellnern etc.
- Einladungen aussprechen und annehmen – veg, non-veg, strictly veg
- Umgang mit indischen Gästen
- Besucherbetreuung

Feedback der Teilnehmer, Workshop-Auswertung

ca. 17:30h **Ende des 1. Tages**

K O M P E T E N Z I N I N D I E N S E I T 1 9 9 6

DELTA CONSULTANTS eK
Umbenhauer Str. 2
90453 Nürnberg

Phone: +49-911-650 70103
Mobil: +49-172-812 0862

Email / URL:
margit.flierl@delta-consultants.de
<http://www.delta-consultants.de>

Handelsregister Nürnberg
HR A 12691
UST ID: DE 175 116 955

Stadtparkasse Nürnberg
Konto/Account: 2 963 248
BLZ / Code: 760 501 01

© Margit E. Flierl; all rights reserved

Verhandlungsführung in Indien

Tag 2: Programm – 09:00h – ca. 17:00h:

09:00h Klärung von Fragen aus dem 1. Workshop Tag
Und dann: an die Arbeit!

Verhandlungs-Coaching

- Mit eigenen Fällen der Teilnehmer
- Alternativ: an Hand von Fallbeispielen

- Teilnehmer bereiten eigene Fälle vor
- Im Plenum diskutieren wir
 - o Welche Zielsetzung war erkennbar
 - o Wie wurde die indische Strategie erlebt
 - o Analyse der Motivation des indischen Gesprächspartners
 - o Ergebnis der Verhandlung – evtl. Folgen
- Erarbeitung alternativer Handlungsszenarien in einem geführten Prozess
- Vergleich der Ergebnisse & Diskussion im Plenum
- Diskussion der Durchführbarkeit neuer Verhandlungsstrategien
 - o Welcher Input wer noch nötig?
 - o Welche Maßnahmen sind intern als Vorbereitung wichtig?
 - o Welche Autorisierungen sind dafür erforderlich?

ca. 16:30h Auswertung des Workshops – Klärung offener Fragen
Dauer: Nach Komplexität der Sachlage und Teilnehmerwunsch

ca. 17:00h *Ende des 2. Tages / Ende des Workshops*

Anmeldung

Absender	Empfänger:
Firma: _____	Delta Consultants EK
Name: _____	Margit E. Flierl
Strasse: _____	Umbenhauer Str. 2
PLZ / Ort: _____	90453 Nürnberg
Email: _____	margit.flierl@delta-consultants.de
Tel.: _____	Tel.: 0911 / 650 701 03

Wir melden den/die folgenden Teilnehmer verbindlich zum Workshop an:
Alternativ formlose Anmeldung per Email unter Anerkennung unserer AGBs an o.g. Email-Adresse.

	2 Tage / pro Person:	Termin:
EXPERTENWISSEN – INDIEN: Verhandlungsführung in Indien / Verhandlungs-Coaching	1.990 EUR + MWSt	

Teilnehmer/in: _____
 Name: _____
 Aufgabenbereich: _____
 Email: _____
 Telefon: _____

Ort, Datum: _____

Unterschrift/Stempel: _____

Im Workshop-Preis enthalten sind:

- Teilnehmer-Unterlagen in deutscher Sprache
- Seminar-Bewirtung: Tee, Kaffee, Wasser
- Mittagessen

NICHT enthalten sind:

- Anreise-Kosten
- Übernachtungskosten

Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs bearbeitet. Sie erhalten umgehend eine Auftragsbestätigung / Rechnung. Die Anmeldung gilt als angenommen, sobald die Zahlung der Auftragsbestätigung / Rechnung eingetroffen ist. Es gelten unsere AGBs wie veröffentlicht.

K O M P E T E N Z I N I N D I E N S E I T 1996

DELTA CONSULTANTS eK
 Umbenhauer Str. 2
 90453 Nürnberg

Phone: +49-911-650 70103
 Mobil: +49-172-812 0862

Email / URL:
margit.flierl@delta-consultants.de
<http://www.delta-consultants.de>

Handelsregister Nürnberg
 HR A 12691
 UST ID: DE 175 116 955

Stadtparkasse Nürnberg
 Konto/Account: 2 963 248
 BLZ / Code: 760 501 01

© Margit E. Flierl; all rights reserved