



Intercultural Awareness India

Aus der Praxis für die Praxis.

Die Teilnehmer*innen erhalten einen Überblick über die Zusammenarbeit mit Indern*innen im Geschäftsleben und lernen Alltags-taugliche Handlungsalternativen (Toolbox) kennen.



Modularer Aufbau.

Tag 1 Modul: Basics, Hintergründe, Religionen, Kasten, Bildungssystem, Kontakte / Kontaktpflege
 Tag 2 Modul: Kommunikation, Gesprächs- und Verhandlungsführung, Kritik üben

Zielgruppen.

- Fach- und Führungskräfte unterschiedlicher Unternehmensbereiche
- Mitarbeiter*Innen mit regelmäßigem/häufigem Kontakt zu indischen Gesprächspartnern
- Training für Mitglieder anderer Organisationsstufen / - einheiten können separat durchgeführt werden
- Vertiefung kundenspezifischer Themengebiete ist empfohlen
- Kundenspezifische Trainings gerne auf Anfrage

Virtuelles Klassenzimmer.

- Online – live – interaktiv
- Trainingszeiten: 2 Tage von 9:00 – 12:30h CEST oder Uhrzeiten nach Kundenwunsch
- Plattform: MS Teams, Padlet

Methodik.

- Contrast Culture, Breakout sessions, Trainer input, Diskussion

2 - Tage - Programm

Tag 1 / 2 Basis, Hintergründe, Tabus, Kommunikation

Start: 09:00h Vorstellung der Trainerin und der Teilnehmer
Feststellung der Erwartungen an das Seminar

09:15 – 10:00h **Historische & traditionelle Einflüsse auf das heutige Indien**

- Sprachen, Kasten, Religionen, Rolle der Frau
- Auswirkung der historischen Ereignisse auf das heutige Geschäftsleben
- Zusammenwirken Familie / Gesellschaft im beruflichen Umfeld
- Bildungs-Situation / Lebenslauf
- Erwartungsmanagement: Was kann von den verschiedenen Altersgruppen erwartet werden?
- Respekt & Hierarchie und ihre Auswirkungen im täglichen Leben

Zielsetzung / Methodik:

- ✓ Basis-Baustein für den weiteren Verlauf des Workshops
- ✓ Verständnis für geschichtliche & gesellschaftliche Hintergründe erwerben
- ✓ Erkennen, welche Auswirkungen diese Punkte auf die Zusammenarbeit mit Ausländern haben
- ✓ Erkennen der indischen Handlungsmöglichkeiten anhand eines typischen Lebenslaufes
- ✓ Die Erkenntnisse in der täglichen Zusammenarbeit nutzen

10:00 – 10:45h **Kulturvergleich: Deutschland – Indien**

- Unterschiedliche Blickwinkel
- Kulturelle Unterschiede
- Unterschiedliches Zeitempfinden

Zielsetzung / Methodik:

- ✓ Eigenes kulturbedingtes Verhalten erkennen
- ✓ Fremdes Kulturverhalten verstehen
- ✓ Verständnis für Kulturdimensionen entwickeln

Die Wissensvermittlung erfolgt per Vortrag und anschließender Diskussion im Plenum.
Die Teilnehmer erarbeiten Vergleiche zwischen Indien und Deutschland.

10:45 – 11:00h *Pause*

11:00 – 11:30h **Kontakte & Kontaktaufnahme – Tabus**

- Kontaktaufnahme
- Die Wichtigkeit persönlicher Beziehungen – auch im virtuellen Arbeitsumfeld
- Kontaktpflege, korrekte Umgangsformen
- Smalltalk im Stand-up meeting?
- Tabus in der Zusammenarbeit mit Indern

Zielsetzung / Methodik:

- ✓ Sicherheit im Umgang mit indischen Namen/Anreden erlangen
- ✓ Gesellschaftliche go's/no goes im Bereich Begrüßung / Kontaktaufnahme erkennen
- ✓ Tabus in Indien

11:30 – 12:15h **Kommunikation in Indien**

- Vergleiche Kommunikation Deutschland / Indien
- Fragestellungen / indirekte Kommunikation
- Ja – Nein – Vielleicht
- Hierarchie: Kommunikationsebenen erkennen, Kennen & Nutzen
- Hierarchie: Auswirkungen auf die Kommunikation von/mit jüngeren Kollegen/Innen
- Small Talk

Zielsetzung / Methodik:

- ✓ Unterschiede und Parallelen in der Kommunikation erkennen
- ✓ Wichtigkeit der unterschiedlichen Kommunikationsebenen erkennen
- ✓ Wichtigkeit von Small-Talk erkennen und nutzen
- ✓ Herausforderungen bei agilen Prozessen erkennen

Die Wissensvermittlung erfolgt per Vortrag und anschließender Diskussion im Plenum.

12:15 – 12.30h **Q&A Session; Feedback**

Ca. 12:30h **Ende des 1. Tages**

Tag 2 / 2 **Gesprächs- und Verhandlungsführung, Kritik, kritisches Feedback**

09:00 – 10:00h **Gesprächs- und Verhandlungsführung in Indien**

- Vergleich Deutschland / Indien
- Typische Redewendungen und ihre Bedeutung
- Synonyme? Ready – finished – completed – done
- Vorbereitung auf Gespräche mit Indern
- Wie werden Commitments mit Indern Realität?
- Verhandlung als mehrdimensionalen Prozess verstehen
- Nachbereitung von Gesprächen, Bestätigungsschreiben, Vereinbarungen und ihr Nutzen
- Notwendige, flankierende Maßnahmen

Zielsetzung / Methodik:

- ✓ Unterschiede in der Gesprächsführung erkennen
- ✓ Adäquaten Umgang mit indischen Verhandlungsstrategien erlernen
- ✓ Indische Strategien erkennen und Gegenstrategien entwickeln

10:00 – 10:30h **Feedback & Kritik Gespräche, Fragetechniken**

- Wie üben wir Kritik? Wie wird in Indien Kritik geübt?
- Wie loben wir? Loben wir überhaupt?
- Wie kann ein Inder Kritik annehmen und trotzdem motiviert weiterarbeiten?
- Feedback abfragen & Antworten bewerten
- Vergleich offene / geschlossene Fragen
- Vorgehen bei Schulungs-Maßnahmen

Zielsetzung / Methodik:

- ✓ Die besondere Wirkung von Feedback / Kritik bei Indern erkennen
- ✓ Auswirkungen abschätzen lernen
- ✓ Erarbeitung der ACE-Methode® als Feedback-Mittel
- ✓ Wirkung von offenen/geschlossenen Fragen erkennen
- ✓ Wirkung von direkter/indirekter Kommunikation erkennen
- ✓ Geeignete Maßnahmen für offenen Informationsfluss erkennen.

Diskussion anhand eigener Beispiele der Teilnehmer. Alternative Formulierungsszenarien werden gemeinsam erarbeitet.

10:30 – 10:45h Pause

10:45 – 11:45h **Arbeiten mit der ACE Methode®**

- Die ACE Methode ® an eigenen Sachverhalten der Teilnehmer mittels Übung in Teams umsetzen, anschließende Vorstellung der Team-Ergebnisse und Diskussion im Plenum
- Diskussion/Erarbeitung alternativer Handlungsmöglichkeiten

11:45 – 12:15h **Konfliktmanagement – adäquater Umgang mit Konflikten**

- Potentielle Konflikte frühzeitig erkennen
- Unterschiedlicher Umgang mit Konflikten
- Effizientes Konfliktmanagement mit indischen Geschäftspartnern

Zielsetzung / Methodik:

- ✓ Unterschiede und Parallelen in der Einschätzung „Was ist ein Konflikt“ erkennen
- ✓ Unterschiede in den Lösungsansätzen erkennen.

12:15 – 12:30h **Q&A Session; Feedback**

Ca. 12:30h Ende des 2. Tages

Termine / Konditionen:

Termine: 11. – 12.10.2021 Anmeldeschluss: 24.09.2021
15. – 16.11.2021 Anmeldeschluss: 29.10.2021
13. – 14.12.2021 Anmeldeschluss: 26.11.2021

Zeiten: Jeweils 09:00 – 12:30h

Teilnehmer: Min. 2 Teilnehmer*Innen – max. 10 Teilnehmer*Innen

Kosten: 780 EUR / Teilnehmer*in zuzgl. MWSt

Zahlung: Sofort netto nach Erhalt der Bestätigung

Anmeldung an: margit.flierl@delta-consultants.de
Tel.: + 49 – 911 – 650 701 03
Mobil: + 49 – 172 – 812 0862