

Interkulturelles Management

Erfolgreiche Zusammenarbeit mit Indien



Seminarbeschreibung

Machen Sie erfolgreiche Geschäfte mit Indien

Indien wird nach vielen Analystenmeinungen die am schnellsten wachsende Wirtschaft dieses Jahrzehnts. Viele befürchten Probleme in der Zusammenarbeit und haben ein ungutes Gefühl im Business mit Indien. Dabei verschenken sie wertvolles Potenzial durch die fehlende Kenntnis im richtigen Umgang mit Indern. Wir zeigen Ihnen, wie Sie effizient zusammenarbeiten und Ihre Ziele mit Erfolg erreichen.

Dieses Seminar vermittelt Ihnen kompakt die notwendigen interkulturellen Kompetenzen, um im Business mit Indern und in Indien erfolgreich zu sein.

Zielgruppe:

Unternehmer, Freiberufler, Fach- und Führungskräfte, die

- Geschäftskontakte mit Indien pflegen oder vorbereiten
- mit Geschäftspartnern oder Kollegen aus Indien zusammenarbeiten
- indische Mitarbeiter führen oder
- mit indischen Geschäftspartnern verhandeln.

Ziele des Seminars:

- Sie lernen die wichtigsten Unterschiede zwischen der deutschen und indischen Kultur im Geschäftsleben kennen
- Sie lernen die verbale und non-verbale Kommunikation und den Umgang mit Geschäftspartnern oder Kollegen kennen
- Sie erwerben Schlüsselqualifikationen zur Verbesserung Ihrer Geschäftsbeziehungen mit Indien

Das Seminar im Überblick	
Dauer	1 Tag: 09:30 - 17:30
Level	Basiswissen für alle Hierarchieebenen
Methoden	Praxisorientiert: Fallstudien, Übungen, Rollenspiele, Erfahrungsaustausch, Diskussionen
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">▪ Grundlagen Kulturmodell▪ Überblick Land, Leute, Wirtschaft▪ Deutsch-indische Kulturunterschiede▪ Kommunikation▪ Zeitverständnis▪ Mitarbeiterführung, Teamarbeit▪ Verhandlungen

Ihr konkreter Nutzen aus dem Seminar:

- Ihr Verständnis für Ihre indischen Geschäftskontakte verbessert sich; dies ist die Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit und für Ihren Geschäftserfolg
- Sie werden sicher im Umgang mit indischen Geschäftspartnern oder Kollegen und erreichen Ihre Ziele und Geschäftsabschlüsse effizienter
- Sie erweitern Ihre interkulturelle Kompetenz und stellen sich auf das Land und Leute ein und vermeiden kostspielige Fehler
- Profitieren Sie von den Kompetenzen und Erfahrungen der Trainer für die Praxis aus der Praxis

Lerninhalte



Grundlagen Kulturmodell

Lernen Sie,

- die Definition und Begriffe zum Kulturstandard
- über Kultur zu reflektieren und die eigene Kultur kennen
- Erfahrungsberichte der anderen Seminarteilnehmer mit Indien



Land, Leute, Wirtschaft

Lernen Sie,

- Hintergründe zu Indien kennen
- den Einfluss der Geschichte und Religion auf die Mentalität der Inder insbesondere im Business verstehen
- das neue Selbstverständnis Indiens als Wirtschaftsmacht einzuordnen



Deutsch-Indische Kulturunterschiede

Lernen Sie,

- die Unterschiede zwischen der indischen und deutschen Kultur kennen
- in Fallbeispielen typische deutsch-indische Missverständnisse und Fettnäpfchen zu lösen



Kommunikation, Zeitverständnis

Lernen Sie,

- die erfolgreiche Kontaktaufnahme zu Indern
- die verbale und nonverbale, direkte und indirekte Kommunikation richtig deuten und mit Ausreden oder Konflikten umzugehen
- das Zeit- und Arbeitsverständnis kennen, um Projekte erfolgreich zu planen und durchzuführen



Mitarbeiterführung, Teamarbeit

Lernen Sie,

- die Rollenverständnisse in Teams kennen
- wie Sie in realen und virtuellen Teams zusammenarbeiten und kooperieren
- wie Sie indische Mitarbeiter führen, Besprechungen leiten, Arbeitsanweisungen geben und Kontrollen durchführen



Verhandlungen

Lernen Sie,

- die indischen Verhandlungstaktiken aus der Praxis
 - wie Sie sich gezielt auf Verhandlungen vorbereiten, Verhandlungen durchführen und nachbereiten
 - wie Sie typische Konfliktfelder vermeiden
-

Ihre Trainer

Know-How aus der Praxis



Dipl.-Ing. Subrata Guha

ist geschäftsführender Gesellschafter der Guha GmbH, die sich auf Unternehmensberatung im Vertriebsmanagement und Internationalisierung spezialisiert hat. Die Guha

GmbH berät in- und ausländische Unternehmen in Sales Excellence, speziell im High-Tech Bereich. Seine Expertise und Methodenkompetenz, die er bei der Siemens AG mit internationaler Personal- und Geschäftsverantwortung erworben hat, gibt er Ihnen in Beratungen und Seminaren weiter. Schon als Student hat er sein Praktikum bei Siemens im indischen Werk absolviert. Als Projektmanager war er im Vertrieb für Indien tätig und betreute für Siemens namhafte indische Kunden.

Als Berater unterstützt er heute deutsche Unternehmen beim Markteintritt und Marktentwicklung Indiens. Ebenfalls zählen indische Unternehmen zu seinen Kunden, die er bei der Unternehmens- und Personalführung sowie im Business Development unterstützt. Er ist als Dozent für internationale Geschäftsbeziehungen in der Lehre tätig.



Dipl.-Kff. Dorothea G. Bayer

ist systemischer Coach und Trainerin. Sie berät kleine und mittelständische Unternehmen mit den Themenschwerpunkten Marketing, Projektmanagement und

Organisation. Bereits mit ihrer Diplomarbeit über Interkulturelles Management in international tätigen Konzernen legte sie die Basis für eine Laufbahn im internationalen Umfeld. Sie war über 10 Jahre in leitender Funktion tätig und bereiste als Trainerin vor allem den Nahen-Mittleren Osten, Afrika und Südasien. Fundierte Kenntnisse in allen Aspekte des Vertriebscontrollings sowie in der Logistik und ihre hohe Methodenkompetenz in den Bereichen Personalauswahl, -entwicklung und -führung runden ihr Profil ab.

Nicht nur während des Studiums beschäftigte Sie sich mit dem Thema „interkulturelles Management“, auch während ihrer gesamten Laufbahn arbeitet Sie in Auslandsabteilungen und mit international besetzten Teams. Ihre heute noch regen Beziehungen nach Sri Lanka und die häufigen Reisen dorthin verbinden Sie nach wie vor mit dem indischen Subkontinent.

Unsere Kernkompetenzen

Guha Global Business Consulting

Wir bieten Ihnen Management Seminare in Sales Excellence, Kreativität sowie Interkulturelle Kompetenz an. Neben den Seminaren beraten und betreuen wir inländische und ausländische Unternehmen, insbesondere im Bereich Internationalisierung und Vertrieb moderner Technologien und Dienstleistungen.

Die Wertschöpfung für unsere Kunden erbringen wir in drei Modellen: Beratung, Management und Training. Die Guha GmbH verbindet Strategieberatung, operative Umsetzung und Kompetenzentwicklung in einzigartiger Weise und hebt sich dadurch von den anderen Anbietern ab.

Fach-, Führungskräfte und Partner aus Unternehmen, die von unserer Methodenkompetenz, Erfahrungen und Netzwerke profitieren (Auszug):

Forschung & Bildung	Unternehmensberatungen	Industrie	Dienstleistungen
Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft	Droege & Comp.	COMPO	Deutsche Vermögensberatung
Fraunhofer Gesellschaft	Iskander Business Partner	Vodafone	EniT Engineering Services
Hochschule Hof	McKinsey & Company	Märklin	Invest in Bavaria, Bayer. Wirtschaftsministerium
macromedia		Nokia Siemens Networks	
		SIEMENS	

Ihr Nutzen von einer Teilnahme an Guha Management Seminaren



Wir gestalten die Trainings intensiv und abwechslungsreich mit vielen Übungen und Fallbeispielen. Aber auch Impulsvorträge, Erfahrungsaustausch und Diskussionen kommen nicht zu kurz. Bei uns können Sie sich nicht zurücklehnen und berieseln lassen. Bei 2-Tages Seminaren wird auch abends gearbeitet. Wir möchten auf Sie individuell eingehen, damit Sie den maximalen Profit aus den Trainings ziehen. Sie lernen individuell und erfahren eine **intensive Betreuung** in kleinen Lerngruppen von 4 bis maximal 12 Teilnehmern mit bis zu 2 Trainern.



Sie nutzen jederzeit unseren **individuellen Beratungsservice** per E-Mail (ohne Aufpreis) bei Fragen der Umsetzung des Erlernten in die Praxis. Wir möchten, dass Sie mehr Leistung und Qualität zu einem unschlagbaren Preis-Leistungsverhältnis bekommen. Sie sollen von uns begeistert sein und uns weiterempfehlen. Daher wird bei uns nicht an der Qualität gespart.



Ihr Erfolg ist unser Ziel. Wir möchten, dass Sie Ihr Wissen und Potenzial erweitern; für Ihren Erfolg in Business und Karriere. Deshalb erhalten Sie zusätzlich zu Ihren Seminarunterlagen unsere **Checklisten und Pocket Guides**, damit Sie die Tipps und Tricks immer schnell zur Hand haben.



Sie lernen **creative verkaufsstarke Ideen** zu entwickeln, die den Bedürfnissen Ihrer Kunden gerecht werden. Sie vermitteln den Nutzen für Ihren Kunden **hochwertig und bedarfsgerecht**. Dadurch positionieren Sie sich bei Ihren Kunden und steigern die Wahrscheinlichkeit für einen Verkaufserfolg. Ihre Kunden werden begeistert sein.



Wir erweitern Ihre Kernkompetenzen, die Unternehmen heute an ihre Mitarbeiter stellen: Kunden- und Ergebnisorientierung, Kreatives Denken und Innovationsfähigkeit sowie die Fähigkeit zur grenzüberschreitenden Zusammenarbeit. Sie **erhöhen Ihren Marktwert und Ihre Karrierechancen** durch das Erlernen neuer Methoden und Tools.



Unsere Trainer haben umfangreiche Management-, Führungs- und Trainings- erfahrung in internationalen Konzernen erworben. Wir verwenden nur einen Teil unserer Zeit mit Training, die andere Zeit beraten wir Unternehmen in Sales Excellence und sind selbst aktiv im Vertrieb tätig. Deshalb vermitteln wir Ihnen nur **Inhalte, die wir auch selber aktiv ausüben**.

Staatliche Förderung

Der Bund und die EU unterstützen Sie mit der Bildungsprämie

>> Zahlt sich aus: Die Bildungsprämie

Hinweise zur Bildungsprämie:

- Wir sind ein qualifizierter Weiterbildungsanbieter und erfüllen die hohen Qualitätsmaßstäbe, die notwendig sind, um den staatlichen Bildungsprämiengutschein einzulösen.
- Kontaktieren Sie uns rechtzeitig für Informationen, ob und wie Sie die Bildungsprämie erhalten können. Eine Anmeldung ist erst nach der Ausstellung der Bildungsprämie möglich. Die Guha GmbH muss auf dem Gutschein vermerkt sein.
- Ihr Eigenanteil beträgt bei einem 1-Tages-Seminar „Interkulturelles Management Indien“ 285 € zzgl. 19% MwSt. Gerne erklären wir Ihnen die Berechnung der Prämienhöhe.
- Eine Kombination mit anderen Rabatten ist nicht möglich.
- Die Bildungsprämie wird aus Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung und aus dem Europäischen Sozialfonds der Europäischen Union gefördert.

GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung



EUROPÄISCHE UNION

Ihre Anmeldung

Interkulturelles Management Indien

Sie können sich telefonisch, per Fax, per E-Mail oder online anmelden

Guha GmbH

Global Business Consulting
Grimmstraße 4
80336 München

phone: +49 (89) 30 90 74 23-0

Niederlassung Hannover
Hohenzollernstraße 56
30161 Hannover

phone: +49 (511) 300 33 182
fax: +49 (511) 300 33 183

training@guha.de

www.guha.de

http://training.guha.de



Ja, ich melde mich für folgendes Seminar an:

- Mi 06.07.2011 in München zum Preis von 550 € zzgl. 19% MwSt.
- Mi 09.11.2011 in München zum Preis von 550 € zzgl. 19% MwSt.

Es gelten unsere Teilnahmebedingungen, die Sie unter <http://training.guha.de/agb/> einsehen können. Wir gewähren Ihnen 10% Frühbucherrabatt bei Buchung 3 Monate vor Seminarbeginn. Sie können ohne Risiko frühzeitig buchen. Wir ermöglichen Ihnen eine kostenfreie Stornierung bis zu 4 Wochen vor Seminarbeginn.

Haben Sie einen besonderen Terminvorschlag? Kontaktieren Sie uns zur näheren Terminvereinbarung.

Preis beinhaltet Seminarunterlagen, Pausenverpflegung und das Mittagessen.



Ich interessiere mich für ein **Inhouse Seminar**. Bitte kontaktieren Sie mich.

Erster Teilnehmer

Name

Vorname

Funktion

Telefon

E-Mail

Zweiter Teilnehmer

Name

Vorname

Funktion

Telefon

E-Mail

Firmendaten

Firma

Telefon

Straße, Hausnr.

Rechnungsanschrift (falls abweichend von Firmenanschrift)

Anmerkungen

Branche

Telefax

PLZ, Ort

Ort, Datum

Unterschrift