



Inhalt:

- Beschreibung
- Agenda
- Seminar Daten
- Anmeldung
- Kontakt

DeYuCo Academy
www.deyuco.com

Heutzutage sind alle Geschäfte international



Viele Wirtschaftsunternehmen haben neben ihrem Hauptsitz Verkaufsbüros, Vertriebszentren oder auch Produktionsstandorte in anderen Ländern.

Innerhalb dieser Satellitenbüros werden meist lokale Mitarbeiter beschäftigt, was in der Bildung internationaler Teams resultiert, um gemeinsam mit den Kollegen aus der Mutterfirma das Geschäft technisch wie kaufmännisch voranzubringen.

Teams, deren Mitgliedern aus einem Land, mit einem kulturellen Hintergrund und mit der gleichen Muttersprache kommen sind schon nicht so einfach zu handhaben.

Aber internationale Teams, die eine Mischung von Menschen aus Asien, Europa oder Amerika haben müssen zusätzlich lernen, Konflikte zu überwinden, die auf sprachlichen Missverständnissen und Unkenntnis der interkulturellen Hintergründe basieren.





Konflikte können entstehen durch:

- Unterschiedliche Ziele (das erfordert Verhandlungsgeschick zur Lösung)
- Missverständnisse (das sind die am meisten in internationalen Teams vorkommenden Konflikte und sind gleichzeitig die am einfachsten zu lösenden)
- Unklar definierte Rollen in Teams (dies erfordert Management- und Führungsfähigkeiten zur Lösung)
- Emotionen und Gefühle (vor allem im Umgang mit asiatischen Geschäftspartnern) erfordert hohe interkulturelle Fähigkeiten





Es ist unmöglich, Konflikte vollständig zu vermeiden, weil das Hauptkonfliktpotenzial (unterschiedliche Ziele) immer vorhanden sein wird.

Aber alle anderen Konflikte können von vornherein vermieden werden. Vor allem die Vermeidung von ein paar Killerphrasen oder Verhaltensweisen, die zwar mit guter Absicht geschehen sind, aber als Beleidigung in einigen Kulturen interpretiert werden, wird dazu beitragen, Konflikte deutlich zu reduzieren.



1. Teil 9 - 12 Uhr

Einleitung

- Internationale Konflikte, verschiedene Arten, Gründe, Effekte

Hintergrundwissen

- Konfliktstart
- Konflikteskalation
- Konfliktspirale

Verschiedene Ziele

- Verhandlungslimits
- Verhandlungskonflikte und deren Lösung
- Kompromisse: Beispiele und Lösungsansätze

2. Teil 13 - 17 Uhr

Internationale Missverständnisse

- Europe, USA, Asien: die beliebtesten Fehler
- Interkulturelle Sensitivität
- Lösung von Konflikte basierend auf Missverständnissen

Killersätze und andere internationale Don'ts

- Beispiele
- Lösungen

Tipps zur Vermeidung von Konflikten

- Definition von Verantwortlichkeiten
- Face saving Verhalten in Asien
- Projekte und Teamregeln



Offenes Seminar

Offene Seminare

- Offen für alle Firmen
- Limitierte Teilnehmeranzahl
- Preis: 799 Euro pro Tag, pro Teilnehmer zzgl. MwSt.
- Ort: Wirtschaftsclub Düsseldorf oder assoziierter, internationaler Wirtschaftsclub



In-house Training

In-house-Schulung in Ihrer Firma ist eine gute und kostengünstige Alternative

- wenn Sie aus Termingründen nicht an den offenen Seminaren teilnehmen können
- wenn Sie mehr als 3 Mitarbeiter gleichzeitig schulen wollen (bis zu 12 Teilnehmer zum gleichen Preis)
- wenn Sie diese Schulung mit anderen Trainingsinhalten mischen und auf Ihre Bedürfnisse zuschneiden wollen, dann ist In-house Training die beste Wahl, da unsere Trainer das Trainingsprogramm nach Ihren Wünschen anpassen können.

Business Coaching

Operatives Business Coaching

- Wenn Sie Experten suchen, die nicht nur Ihren Mitarbeiter Lösungswege aufzeigen sondern auch helfen, diese vor Ort bei Ihnen nachhaltig umzusetzen, dann sind unsere Business Coaches die richtige Wahl.
- Wir helfen als Moderatoren und Trainer, damit Sie eine lernende Organisation aufbauen können und nicht immer wieder neu Themen aufrollen müssen.
- Bitte kontaktieren Sie uns für ein auf Ihre Bedürfnisse angepasstes Angebot.



Seit 2008: Internationaler Trainer, Business Coach und Berater

- **Business & Soft Skills Training (Haufe Akademie, Forum für Führungskräfte, DeYuCo Academy)**
- **Operatives Business Coaching zur ganzheitlichen und nachhaltigen Unternehmensoptimierung**
- **Beratungsprojekte zur Kostenreduktion, Prozessoptimierung und Fabrikaufbau / -optimierung**

2004-2008: Managing Director Asia, Mankiewicz (Shanghai, Singapur)

2000-2004: Regional Manager, Bayer China (Hong Kong, Shanghai)

1996-2000: Head of Plastic Coatings, Bayer AG (Europa, USA, Asia)

1987-1996: Studium der Chemie in BRD & USA (Dipl. Chem., Dr. rer. nat.)



Haben Sie Fragen an uns oder den Trainer?

Rufen Sie uns an: +49 2132 99 55 023

Oder schreiben Sie uns: manager@deyuco.com



Notwendige Felder sind mit einem * gekennzeichnet

Datum* / Ort

12.8.2014 Düsseldorf/
Sprache: Englisch

12.2.2015 München/
Sprache: Englisch

20.3.2015 Hamburg/
Sprache: Deutsch

Teilnahmegebühr: 799 Euro (zzgl. MwSt.) pro Teilnehmer, pro Tag. Die Gebühr ist inklusive Teilnehmergebühr, Soft Drinks, Kaffeepausen, Mittagessen und Dokumentation. Reisekosten (Anreise, Hotel etc.) der Teilnehmer sind nicht inklusive.

Teilnehmer Name*

Position / Abteilung

Email*

Firma Name*

Firmenadresse*

Telefon* / Fax

Kontakt Person*

Kommentare oder Anmerkungen

Datum*, Unterschrift* oder Firmenstempel*

Teilnahmebedingungen:

Senden Sie Ihre Anmeldung per Post, Fax oder E-Mail an uns. Sie erhalten eine Anmeldebestätigung kurz nachdem wir Ihre Anmeldung erhalten haben. Alle Preise sind Nettopreise, zuzüglich der gültigen Mehrwertsteuer.

Ihr Widerrufsrecht:

Sie können Ihre Anmeldung schriftlich stornieren. Bis 4 Wochen vor einem Schulungstermin können Sie ohne zusätzliche Kosten stornieren. Danach berechnen wir die vollen Schulungs-Gebühr plus Steuern. Natürlich kann jeder registrierte Teilnehmer einen Vertreter benennen, der seinen Sitz ohne Mehrkosten einnehmen kann.

Datenschutzerklärung:

Ihre Daten werden von uns absolut vertraulich behandelt und keinem Dritten zur Verfügung gestellt. Unsere vollständige Datenschutzrichtlinie sowie weitere Details zu unseren AGB, Stornierungsbedingungen, Impressum etc. finden Sie auf unserer Webseite: www.deyuco.com

Schicken Sie diese Anmeldung zu DeYuCo GmbH, Moerser Str. 91, D-40667 Meerbusch, Deutschland
Oder per email an manager@deyuco.com oder per Fax an +49 2132 99 55 358