

Interkulturelle Verhandlungsführung: Ihre Bedeutung heute und morgen

Referenz: MAN015

Kategorien: **MANAGEMENT, PERSÖNLICHE ENTWICKLUNG, EINKAUF-VERTRIEB-FINANZWESEN**

SPRACHE(N):



FR

DAUER:

1 TAG(E)

SCHULUNGSEINRICHTUNG :

EUROCONSEILS

ZIELE

A notre époque où le terrain de jeu est le monde entier, il est indispensable de ne pas se tromper en négociation et d'adapter ses gestes, son temps, son discours aux différentes cultures en privilégiant les grandes puissances économiques de demain et nos partenaires privilégiés.

INHALT

- Les théories de Gerd HOFSTEDE
- Les théories de Edward HALL
- La connaissance multiculturelle :
 - La Chine
 - L'Allemagne
 - Les Etats-Unis
 - La Grande Bretagne
 - Le Brésil
 - L'Inde
 - La Russie etc.....

LA CONNAISSANCE HISTORIQUE ET CULTURELLE DU PAYS :

- La préparation
- La négociation
- Les marques de respect
- La politesse
- Les relations amicales ou non
- Les cadeaux
- Le comportement personnel
- L'après négociation

PÄDAGOGIK

Pédagogie : Présentations Power Point.

Réflexions personnelles du groupe (Apport en commun).

ANFORDERUNGEN

Pas de prérequis nécessaires.

Cette formation est disponible en formule intra-entreprise