

# In einem interkulturellen Kontext verhandeln

## Zielgruppe

Mitarbeiter\*innen und Führungskräfte, die in einem multikulturellen Umfeld verhandeln

## Voraussetzung

Keine Voraussetzung

## Ziele

- Vorbereitung und Durchführung einer Verhandlung nach einer formalisierten Methode
- Die Auswirkungen kultureller Unterschiede berücksichtigen
- Sich einen echten Wettbewerbsvorteil verschaffen, um in einem multikulturellen Kontext erfolgreich verhandeln zu können.

## Das + des Trainings

- Durchgeführt von einem/einer auf interkulturelle Kommunikation und Verhandlungen spezialisierten Fachberater\*in
- Entschlüsselung des Nomad-Profiles
- Kombination aus Theorie und praktischen Übungen
- Zugang zu digitalem Lernen für ein Jahr
- Austausch von Best Practices und individuellen Aktionsplänen

## Zugänglichkeit





Alle unsere Schulungen sind für Menschen mit Behinderungen zugänglich. Jedes Ausbildungsprojekt wird von unseren Teams einer Fallstudie unterzogen, um den Ausbildungsweg anzupassen.

## Unternehmensinterne Schulungslösungen

Dauer: noch zu definieren.  
Sie möchten einen spezifischen Schulungskurs organisieren?  
Kontaktieren Sie uns !

## Unternehmensübergreifende Trainings Nächste verfügbare Termine

Dauer: 14 Stunden

-  18. & 19. Juni 2026, Paris  
1850 €HT/pers.\* Training durchgeführt in 
-  05. & 06. Oktober 2026, Paris  
1850 €HT/pers.\* Training durchgeführt in 

\* (Technische Kosten und Mittagessen inbegriffen)

## PROGRAMM

### BEWERTUNG DER BESONDERHEITEN INTERNATIONALER VERHANDLUNGEN

#### Messung des Einflusses der Kultur auf Verhandlungen

- Abstand von den eigenen kulturellen Filtern gewinnen
- Verhandlungsverhalten mit Hilfe des kulturellen Dimensionen entschlüsseln
- Entscheidungsprozesse und die Rolle des Vertrags je nach Kultur verstehen

#### Lernen, wie Sie Ihren Ansatz an die Kultur der anderen Partei anpassen können

- Den richtigen Gesprächspartner identifizieren und ein Verhandlungsteam zusammenstellen
- Beziehungsmanagement, Zeitmanagement
- Die Denkweise des Gesprächspartners verstehen und die Argumente schärfen

### EINE ERFOLGREICHE STRATEGIE IMPLEMENTIEREN

#### Vorbereitung auf die Verhandlung

- Sich mit den Prinzipien einer fundierten Verhandlungsführung vertraut machen
- Eigene Interessen und Bedürfnisse klären, Optionen zum gegenseitigen Nutzen suchen, objektive Entscheidungskriterien identifizieren, BATNA / MESORE kennen
- Kontext und Kultur der anderen Partei analysieren und deren Strategie definieren

#### Durchführung der Verhandlung

- Zuhören lernen, Nonverbales beobachten, Kommunikation in internationalen Verhandlungen verfeinern.
- Beherrschung des Verhandlungsprozesses
- Abschließen und sich auf die Konsequenzen vorbereiten

### BEST PRACTICES ÜBERNEHMEN

- Identifizierte Kompetenzen auflisten
- Gute Praktiken hervorheben
- Entwicklung eines individuellen Aktionsplans