



International **Business School**

Kultur- übergreifende Verhandlungen

NEU

Internationale
Verhandlungsführung

24. – 25. Oktober 2019

Austauschen. Vernetzen. Lernen.

Immer mehr Firmen weiten ihre Geschäftsbeziehungen im Ausland aus. Märkte werden erschlossen und neue Vertriebs- oder Einkaufskanäle aufgebaut. Viele Organisationen verlagern Produktionsanlagen ins Ausland oder gehen Joint-Ventures ein: Die Welt wird kleiner – vermeintlich – aber die Komplexität bleibt gross.

Verhandlungen zwischen Kulturen, sei dies regional oder global, sind gepflastert mit unterschiedlichen Traditionen, Wahrnehmungen und Wertvorstellungen. Missverständnisse sind an der Tagesordnung und können kostspielige und strategisch risikobehaftete Folgen haben.

Um international wirksam und erfolgreich verhandeln zu können, braucht es ein tiefgreifendes Verständnis der entsprechenden kulturellen Einflussfaktoren. Eine Checkliste mit «do's and don't's», auch wenn sie noch so detailliert sein mag, reicht bei weitem nicht aus, um komplexe, auf hohem Niveau stattfindende Verhandlungen führen zu können.

Buchen Sie dieses Seminar

massgeschneidert und firmenintern!

Im Feld der internationalen Verhandlungsführung ist dieses Seminar zu Hause. In diesem zweitägigen, interkulturell intensiven Workshop erhalten Sie das notwendige Rüstzeug, damit Sie Ihre internationale Verhandlungskompetenz zielführend steigern können. Er vermittelt Ihnen ein solides Grundverständnis, wie auf internationalem Parkett gewinnbringend verhandelt wird und geht auf die wesentlichsten Wirtschaftsregionen spezifischer ein.

Referent



Stefan Kühn

Partner/CEO

INCS Ltd., ist

Verhandlungs-

führer,

Verhandlungs-

trainer und Mediator. Er führt nationale und internationale Multi-Parteien-Verhandlungen und berät Unternehmen, Organisationen und staatliche Stellen in anspruchsvollen und konfliktbehafteten Situationen. Er hat 15 Jahre Erfahrung als Leiter eines Krisenmanagement-Teams mit Interventionen und High-Stakes-Verhandlungen in Nord- und Südamerika, Europa, Afrika, dem Mittleren Osten und Asien. Stefan Kühn verfügt über eine langjährige Erfahrung als Geschäftsleitungsmitglied einer Gruppe von global agierenden Firmen und als Verwaltungsratsmitglied verschiedener nationaler und internationaler Unternehmen. Am Harvard Negotiation and Mediation Clinical Program war er unter anderem Mitglied im ADR-Team führender US Finanzinstitute und bei Lloyd's of London führt er Verhandlungen und Mediationen in «Non-Caucus Kidnap & Ransom» Prozessen. Er ist Absolvent des Programms «Negotiation & Diplomacy» der Harvard Law School, der Metropolitan Police (MPSTC) in «Difficult Negotiations, Profiling, Tactics & Emotions» und der CIAU in «Crisis Negotiation & Communication». Stefan Kühn graduierte an der Harvard University und Oxford University

Themenschwerpunkte

Die ZfU-Veranstaltung «Cross Cultural Negotiations» behandelt die folgenden thematischen Schwerpunkte:

- Verhandlungen kontextbezogen strukturieren und führen
- Grundlegende Verhaltensregeln bei kulturell übergreifenden Verhandlungen
- Unterschiede zwischen den wesentlichen Wirtschaftsräumen
- Interkulturelle Hürden
- Kulturelle Einflüsse am Verhandlungstisch

Nutzen

An der ZfU-Veranstaltung «Cross Cultural Negotiations» erarbeiten und trainieren Sie die folgenden Kompetenzen:

- Sie erhalten Souveränität und Sicherheit bei internationalen Verhandlungen
- Sie kennen die Hürden bei interkulturellen Verhandlungen
- Sie können die verschiedenen Arten von Verhandlungen kontextbezogen strukturieren und führen
- Sie erhöhen Ihre Verhandlungskompetenz

Weitere Informationen zur Veranstaltung

 www.zfu.ch/go/cnd

Teilnehmer

Führungskräfte, Ein- und Verkäufer sowie Fachkräfte aus allen Branchen, die oft mit ausländischen Partnern verhandeln. Executives, die im Zusammenhang mit Expansionen, Zusammenschlüssen usw. mit internationalen Stakeholdern verhandeln sowie Interessierte, die mehr über interkulturelle Einflüsse bei Verhandlungen erfahren möchten.

Arbeitsmethode

- Fallbezogene Verhandlungsführung
- Lebhaft Simulationen und viele 1:1-Beispiele
- aktive Einbindung der Praxisbeispiele der Kursteilnehmenden
- Best Practice

**Jetzt
anmelden**

www.zfu.ch/go/cnd

Kulturübergreifende Verhandlungen

Preis: CHF 2980.–

**24.–25.10.2019 in Rüschlikon
am Zürichsee, Hotel Belvoir ******

Tag 1 9.00–17.00 Uhr

Tag 2 9.00–17.00 Uhr

Kontakt und Beratung

Customer Care Center

Tel. +41 44 722 85 00

anfragen@zfu.ch

Allgemeines

Im Preis inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Verpflegung und Testat.

Ab dem 2. Teilnehmer derselben Firma 10% Rabatt.

ZfU-AGBs

www.zfu.ch/informationen/agb

**Top-Seminare:
Für Ihren beruflichen
und persönlichen
Vorsprung.**