

Trening międzykulturowy: Efektywna współpraca z niemieckim partnerem biznesowym

Planujesz rozpocząć współpracę z niemieckim partnerem handlowym?

Prowadzisz ekspansję na rynek niemiecki i chcesz pozyskać zaufanie twojego niemieckiego partnera biznesowego?

A może już współpracujesz z Niemcami i chcesz pogłębić oraz wzbogacić wasze relacje?

Zapraszam na trening międzykulturowy o tym, jak efektywnie współpracować z niemieckim partnerem biznesowym.

Podczas treningu:

- nauczysz się jak świadomie wywierać dobre pierwsze wrażenie na partnerach z kultury niemieckiej oraz dowiesz się jak możesz być przez nich postrzegany
- poszerzysz wiedzę w zakresie kluczowych wymiarów kultury dostosowanych do Niemiec
- odkryjesz jak podchodzić do ustalania i przestrzegania deadline'ów
- poszerzysz wiedzę o mechanizmach skutecznej komunikacji pod kątem budowania biznesowych i osobistych relacji z niemieckimi partnerami

PROGRAM TRENINGU 9:00 - 17:00

Otwarcie

- Przedstawienie Trenera, Uczestników, agendy, celu szkolenia. Ustalenie kontraktu
- Ćwiczenie rozgrzewkowe wprowadzające do tematyki współpracy polsko-niemieckiej

Pierwszy kontakt

- Uwarunkowania kulturowe
- Jak działa kultura?
- Znaczenie i skutki pierwszego wrażenia w kontakcie z Niemcami
- Różnice w postrzeganiu tej samej sytuacji
- Dobre praktyki na pierwszy kontakt

PRZERWA KAWOWA

Podejście do czasu

- Deadline – czym jest deadline w Polsce i w Niemczech
 - Monochroniczność i polichroniczność w polsko-niemieckich relacjach biznesowych
 - Dobre praktyki organizowania spotkań polsko-niemieckich
 - Jak efektywnie kształtować współpracę polsko-niemiecką - praktyczne wskazówki
-

Dystans władzy. Podejście do hierarchii

- Znaczenie hierarchii i tytułów
- Struktura zespołu - kto faktycznie dzierży władzę i podejmuje decyzje?
- Co to znaczy wysoki dystans władzy? Jak okazywać szacunek w kulturach o wysokim dystansie władzy?
- Praktyczne wskazówki odnośnie współpracy z osobami z krajów współpracujących. Dobre praktyki

LUNCH

Kontrakty i umowy

- Uniwersalizm a partykularyzm
- Kontrakty, umowy i przepisy w Niemczech
- Zobowiązania
- Negocjacje warunków umowy – kiedy i z kim

PRZERWA KAWOWA

Korespondencja mailowa

- Mail z informacją zwrotną. Jak dbać o relacje w wirtualnym kontakcie?
- Transparentność czy relacja? Kultury wysokiego i niskiego kontekstu
- Jak sygnalizować problemy w wirtualnym kontakcie - preferencje różnych narodów
- Analiza przykładowych maili uwypuklających różnice między Polską a Niemcami

Podsumowanie szkolenia

- Zasady współpracy w międzykulturowym (także wirtualnym) środowisku
- Wnioski i najlepsze praktyki
- Mój plan działania: Co potrafię? Czego mi brakuje? Nad czym chcę pracować?

Co zyskujesz?

- staniesz się bardziej świadomy/a wpływu kultury na biznes, co przełoży się na **budowanie długotrwałych relacji** z Twoimi niemieckimi partnerami i współpracownikami
- nauczysz się lepiej identyfikować własne preferencje kulturowe i dostrzegać **preferencje** osób z kultury niemieckiej
- będziesz potrafił/a lepiej zidentyfikować wpływ kultury na bieżące sytuacje w **polsko-niemieckiej współpracy**
- będziesz potrafił/a lepiej dostosować swoje zachowanie do oczekiwań niemieckiej strony lub też odpowiednio je **wyjaśnić**
- otrzymasz zestaw materiałów szkoleniowych do pracy w trakcie szkolenia oraz indywidualnie w domu, materiały poszkoleniowe w wersji elektronicznej oraz **certifikat** uczestnictwa w treningu międzykulturowym

Gdzie i kiedy?

Wrocław	03.06.2016	> Rezerwuj!
Warszawa	23.06.2016	> Rezerwuj!
Szczecin	02.07.2016	> Rezerwuj!
Trójmiasto	05.07.2016	> Rezerwuj!

Inwestycja:Bilet normalny: **880 zł**Bilet first minute (dla osób wpłacających co najmniej 30 dni przed treningiem): **750 zł****Trening poprowadzi dr Barbara Bartczak.**

Barbara doktoryzowała się w obszarze kultury i polityki niemieckiej. Posiada dyplom eksperta w zakresie organizacji i komunikacji menedżerskiej Polsko-Amerykańskiego Studium Central Connecticut State University New Britain, Connecticut oraz Politechniki Wrocławskiej.

Zawodowo od ponad 10 lat pracuje w obszarze współpracy międzynarodowej, a prywatnie mieszka w Niemczech, w Polsce, a także w Holandii. Jest pasjonatką dalekich podróży. W ostatnich latach spędziła ponad 30 miesięcy podróżując i prowadząc szkolenia dla międzynarodowych zespołów w takich krajach jak Indie, Tajlandia czy Singapur.

Barbara realizuje projekty szkoleniowe dla międzynarodowych organizacji biznesowych, agencji rządowych oraz terenowych organów administracji. W swojej roli ekspertki wspiera menedżerów i pracowników w podnoszeniu ich efektywności w międzynarodowej współpracy. Ze względu na wychowanie w kontekście dwukulturowym, tematyka polsko-niemieckich relacji biznesowych jest szczególnie bliska jej sercu. Jej zainteresowania to psychologia humanistyczna w perspektywie filozofii zen oraz coaching.

Dane kontaktowe: www.barbarabartczak.com, barbara@barbarabartczak.com
T. +48 (0) 502 275 635, T. +49 (0)176 9658 3346

Zarezerwuj swoje miejsce już dziś!