

Verhandlungstraining Südkorea

Wie komme ich mit koreanischen Verhandlungspartnern erfolgreich zum Ziel

Verhandlungstraining Südkorea: Trainings-Ziel

Es gibt zahlreiche Gründe für ein Verhandlungstraining Südkorea: Mit der steigenden wirtschaftlichen Bedeutung Koreas arbeiten immer mehr Unternehmen aus Deutschland und Europa mit koreanischen Geschäftspartnern in unterschiedlicher Art und Weise zusammen. Dabei stoßen viele nach wie vor auf große Schwierigkeiten in der Kommunikation und bei der Entwicklung der Verhandlungsstrategien. Die tief verwurzelten kulturellen Werte, die die Geschäftskultur und Verhaltensweise der koreanischen Geschäftspartner prägen, sind meistens unbekannt oder werden zu wenig zur Kenntnis genommen. Jedoch ist es entscheidend, einige grundlegende Werte hinter den Verhaltensweisen der Koreanerinnen und Koreaner zu verstehen, um sie richtig zu deuten und daraus entsprechende Schlussfolgerungen zu ziehen.

Dieses Seminar möchte Sie dabei unterstützen, richtige Verhandlungstaktiken zu entwickeln und zielführend mit koreanischen Geschäftspartnern zu kommunizieren. Auf Basis fundierter Vermittlung kultureller Werte Koreas werden konkrete Fallbeispiele analysiert und Verhandlungssituationen simuliert. Dabei erhalten Sie praktische Tipps und Beratungen, die Sie in der Praxis direkt einsetzen können. Nicht nur die kulturellen Werte, sondern auch die neuesten Trends sowie der Wandel der sozialen Struktur Koreas werden während des Seminars intensiv beleuchtet, um die gegenwärtige Orientierung der koreanischen Geschäftspartner besser zu verstehen. Tipps für allgemeine Verhandlungsstrategien sowie kundenspezifische Taktiken, die in Korea besonders gut ankommen, werden ebenso interaktiv vermittelt.

Verhandlungstraining Südkorea: Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsführer, Key Account Manager, Projektmanager, Salesmanager, Einkäufer sowie alle Fach- und Führungskräfte, die Verhandlungen mit koreanischen Geschäftspartnern erfolgreich zum Ziel führen wollen.

Verhandlungstraining Südkorea: Trainings-Inhalte

- Typisch koreanische Werte und ihre Auswirkungen auf Verhandlungen
- Vorurteile & Stereotypisierung aus eigener kultureller Sichtweise
- Analyse an eigenem Verhandlungsstil
- Geschäftsbeziehungen und Verhandlungen
- Unterschiedliche Kommunikationsstile zwischen deutschen und koreanischen Partnern
- Hierarchie, Entscheidungsträger und Entscheidungsprozess
- Vorbereitung und typischer Ablauf von Verhandlungen
- Zeitverständnis und Zeitmanagement in Verhandlungen
- Gestaltung von Information und Argumentation in Verhandlungen
- Effiziente Präsentation eigener Anforderungen und Strategien für Kompromissfindung
- Vertragsverständnis, Vertragskonstanz und Nachverhandeln
- Umgang mit Konflikten sowie Strategien für Konfliktlösungen
- Verhandlungen im Kunden-Lieferanten-Verhältnis
- Geschäftsessen und gemeinsame Unterhaltung mit Verhandlungspartnern
- Pflege der persönlichen Beziehung zwischen den Verhandlungspartnern
- Verhaltenstipps für die Geschäftsreise nach Korea

Verhandlungstraining Südkorea: Trainings-Methodik

- Erfahrungsbericht und Erfahrungsaustausch
- Fallbeispiele (CI)
- Kurze Vorträge und Diskussionen
- Übungen in Einzel- und Gruppenarbeit
- Praxisbezogene Übungen (Kommunikationsübungen, Rollenspiel)
- Training am eigenen Projekt, Analyse der eigenen Verhandlungstypen
- Bilder und Videoausschnitte
- Begrenzte Teilnehmerinnen- und Teilnehmerzahl
- 2-tägiges offenes Seminar

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für das 2-tägige Intensiv-Training beträgt pro Person: Euro 1395,- zzgl. MWSt.

Möglichkeit eines firmenspezifischen Inhouse-Trainings

Das Verhandlungstraining Südkorea kann auch als individuelle Veranstaltung oder virtuell für Ihre Firma durchgeführt werden. Die Schwerpunkte passen wir dann selbstverständlich Ihren Bedürfnissen und Ihrer Zielgruppe an.