KeSch
Training International

Verhandlungstraining Frankreich

Mit französischen Verhandlungspartnern erfolgreich kommunizieren und kulturell bedingte Missverständnisse vermeiden

Verhandlungsseminar Frankreich: Trainingsziel

Es gibt zahlreiche Gründe für ein Verhandlungsseminar Frankreich: Frankreich ist für Deutschland ein wichtiger Handelspartner. Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen beiden Ländern haben eine lange Tradition.
Doch trotz des umfangreichen Geschäftspotenzials in Frankreich scheitern nicht wenige deutsche Geschäftsleute in Frankreich immer wieder. Die Bedeutung der interkulturellen Besonderheiten wird im deutsch-französischen Geschäftsalltag meist erst dann wahrgenommen, wenn Verhandlungen schwierig verlaufen oder sogar scheitern.
Ursächlich für viele Probleme ist dabei die verhängnisvolle Wirkweise eines interkulturellen Missverständnisses.
Daher ist die Beschäftigung mit den interkulturellen Besonderheiten im Vorfeld der Geschäftsbeziehungen immer erfolgsentscheidend für den weiteren Verlauf der Verhandlungen.
In diesem Seminar erwerben Sie Kenntnisse über die kulturellen Unterschiede in deutsch-französischen Geschäftsbeziehungen. Sie lernen Missverständnisse zu vermeiden und Ihre Verhandlungstaktiken zu optimieren.

Verhandlungsseminar Frankreich: Die Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsführer, Exportmanager, Salesmanager, Key-Accounter sowie alle Fach- und Führungskräfte, die Verhandlungen mit französischen Geschäftspartnern erfolgreich zum Ziel führen wollen.

Verhandlungsseminar Frankreich: Seminar-Inhalte

- Kulturelle Differenzen
- Unterschiedliche Kommunikationsstile
- Auswirkungen der kulturellen Unterschiede auf die Zusammenarbeit
- Konfliktmanagement – Interkulturelle Missverständnisse und Konflikte erkennen und vermeiden
- Umgang mit Fristen und Terminen
- Deutsche und französische Grundwerte und ihre Auswirkungen auf Verhandlungen
- Verhandlungen – welche Strategien einsetzen?
- Die 4C der Verhandlungstaktik
- Informationsfluss
- Der Unterschied zwischen deutscher und französischer Effizienz
- Den französischen Geschäftspartner für die eigenen Konzepte gewinnen

- Preisverhandlungen
- Verhaltensweisen im Geschäftsleben
- Bedeutung des Geschäftsessens
- Kontakte mit französischen Geschäftspartnern richtig pflegen

Verhandlungsseminar Frankreich: Unsere Trainings-Methodik:

- Kurze Vorträge und Diskussionen
- Übungen in Einzel- und Gruppenarbeit
- Fälle aus der Praxis
- Erfahrungsbericht und Erfahrungsaustausch
- Interkulturelles Hintergrundwissen
- Begrenzte Teilnehmerinnen- und Teilnehmerzahl
- 2-tägiges offenes Seminar

Teilnahme-Gebühr:

Die Teilnahmegebühr für das 2-tägige Training beträgt pro Person: Euro 1.395,-zzgl. MWSt.

Weitere Angebote:

Verhandlungsseminar Frankreich: Möglichkeit eines firmenspezifischen Inhouse-Trainings Das Seminar kann auch als individuelle Veranstaltung oder virtuell für Ihre Firma durchgeführt werden. Die Schwerpunkte passen wir dann selbstverständlich Ihren Bedürfnissen und Ihrer Zielgruppe an.