

## F 4

### Mit russischen Partnern verhandeln

#### Zielsetzung:

Das Beherrschen von Verhandlungstechniken und Regeln ist heutzutage für Manager eine Selbstverständlichkeit. Diese „Spielregeln“ verlieren jedoch ihre Gültigkeit, sobald es um Verhandlungen mit Vertretern fremder Kulturen geht. Jedes Volk verhandelt anders – nach seinen Regeln und Prinzipien.

Um erfolgreich mit russischen Geschäftspartnern zusammen zu arbeiten gilt es, die russische Logik und Ethik zu verstehen. Wie verläuft der Entscheidungsprozess, worauf legen sie Wert, was verstehen sie unter Verträgen, wie können Körpersprache und nonverbale Kommunikation gedeutet werden, wie funktioniert ihre Hierarchie? Wissen und Verständnis füreinander schafft die Basis für den geschäftlichen Erfolg.

Sie werden in diesem Seminar mit typisch russischen Verhandlungsstrategien, Einstellungen und Wertvorstellungen vertraut gemacht. Damit können Sie Ihre Verhandlungstaktik gezielt interkulturell konzipieren. Sie lernen, Ihren Partner besser einzuschätzen und sein Verhalten richtig zu deuten.

#### Inhalte:

##### *Erster Tag:*

- „Die Deutschen sind so – die Russen sind so“  
Wie befreie ich mich von Klischees und Stereotypen?
- „Geschäfte machen“ auf Russisch; russisches Verständnis vom Business
- Russische Verhandlungsstrategien und erfolgreiche Gegenstrategien
- Die russische nonverbale Kommunikation  
Äußeres, Pose, Gestik, Blick, Lächeln, Berühren, Freiraum etc.

##### *Zweiter Tag:*

- „Mit wem habe ich es zu tun?“  
Den Geschäftspartner richtig einschätzen
- Business Etikette  
Begrüßung, Visitenkarten, Umgang mit Geschenken, Komplimente, Du oder Sie etc.
- „Na zdorowje!“ kommt nicht aus dem Russischen!  
Die Kunst des Wodkatrinkens; Esskultur in Russland

#### Zielgruppe:

Mitarbeiter aus Unternehmen und Selbständige, die sich auf Verhandlungen mit russischen Geschäftspartnern vorbereiten wollen

#### Methoden:

Trainerinput, Kommunikations- und Rollenspiele, Fallbearbeitung, Diskussionen, Übungen

#### Hinweise:

Max. Teilnehmerzahl: 12 Personen

Dauer: 2 Tage

Termine: 19. – 20. Mai 2009

Düsseldorf

25. – 26. November 2009

Berlin

Trainerin: Dr. Daria Boll-Palievskaya

Preis: € 1.080,00 zzgl. MwSt.