

Ihr Seminarleiter:

Dr. Gerdt Rohrbach studierte Sozialgeschichte, Germanistik und Philosophie in Würzburg. Seit 1983 arbeitet er als Trainer, Coach und Berater auf den Gebieten Mitarbeiterführung, Kommunikation, Kultur/interkulturelle Kompetenz und Teamentwicklung (mit Konfliktklärung). Seit 1993 ist er Inhaber von MS Management-Service Dr. Rohrbach. Ziel seiner Arbeit: Die Kommunikation im binnenkulturellen wie im interkulturellen Bereich zu verbessern und so Geschäftserfolge langfristig abzusichern.



Bitte rufen Sie mich an. Meine Anschrift

Firma:.....

Name: Vorname:.....

Abteilung:

Straße:

Plz:..... Stadt:.....

Tel:..... E-Mail:.....



MS Management-Service
Dr. Gerdt Rohrbach
Waldstraße 45
D-91154 Roth
Fon +49 (91 71) 8 82 15
Fax +49 (91 71) 8 83 17
E-mail MSRohrbach@t-online.de
www.management-service-rohrbach.de

**Als Schweizer geschäftlich
in Deutschland**

Ein Seminar- und Coachingangebot

Eine Geschichte zum Auftakt:

Ein Schweizer und ein Deutscher angeln im Bodensee. Als der Deutsche einen Fisch fängt, fragt er seinen Anglerfreund, ob das nun ein deutscher oder ein Schweizer Fisch sei. Dieser antwortet: Das könne nur ein deutscher Fisch sein, denn wer sonst reiße denn so weit sein Maul auf.

Nehmen wir den Witz mal ernst: Der Schweizer erlebt ganz offensichtlich die Beredsamkeit seines nördlichen Nachbarn als prahlerische Geschwätzigkeit. Die Konfrontation mit dem anderen Kommunikationsverhalten führt zu Unverständnis, Ablehnung und Abwertung. Warum stellt der Deutsche eine überflüssige Eigentumsfrage, wo er doch den Fisch gefangen hat? Fürchtet er womöglich aus übertriebener Empathie eine strengere Auffassung von Eigentum, als sie bei ihm zu Hause üblich ist?

Ziele: Wissen über den Partner, so dass Missverständnisse ausgeräumt und das Handeln auf dieser Grundlage noch erfolgreicher wird.

Methode: Kurzreferate, Gruppendiskussion, Integration von Teilnehmeranliegen (im Sinne von Schulz

von Thun: Praxisberatung in Gruppen) in eine Grundstruktur (s. u.). Fallarbeit, Simulationen relevanter Situationen. Feedback

Seminarinhalte

I. Ankommen

1. Vorstellen des Seminarleiters:
Wie ich mit Ihnen arbeiten möchte
2. Sich miteinander bekannt machen - „Gemeinsamkeiten“
3. Seminarplan und Erheben von Anliegen

II. Einführung: Deutschland

1. Geschichte, Verfassung, Religion, Politik: Ideal und Wirklichkeit, Demografie
Relevanz für den Umgang mit deutschen Geschäftspartnern
2. Kulturelles Selbstverständnis
Selbstverständnis von Deutschen?
Deutsche Tugenden
Geschichtsbewusstsein
Kunst und Religion
Sprache und Spracherleben

Fettnäpfchen

3. Grundstrukturen des Denkens
Verständnis und Erleben von Zeit
Verständnis von „Natur“
Verständnis der sozialen Umwelt
Unterschiedliche Zielgruppen
Dogmatismus / Pluralismus
Kritik
Kreatives Denken
4. Wertesysteme
Bedeutung des Liberalismus
Bedeutung des Sozialen

Fettnäpfchen

III. Geschäftliche Gepflogenheiten

1. Geschäftstreffen
Verhandeln – Strategien
2. Gute Formen
3. Körpersprache
4. Persönlicher Kontakt

Fettnäpfchen

IV. Seminaerauswertung

Dauer: 1Tag, 9:00 Uhr bis 17:00 Uhr
Honorar: Als Exklusivveranstaltung nur für Ihre Firma: € 2000,00 + Spesen
Einzelteilnahme an einem offenen Seminar: € 750,00 pro Person.
Termin: Nach Vereinbarung