

Antwortfax (0211) 3557-378

Anmeldung zur Teilnahme am interkulturellen Seminar „Effektive Gestaltung von Geschäftsbeziehungen mit russischen Partnern“ 20. September 2011 in der IHK zu Düsseldorf

Das Teilnahmeentgelt beträgt:

220,00 Euro zzgl. MwSt. pro Person für IHK-Mitglieder
290,00 Euro zzgl. MwSt. pro Person für Nicht-IHK-Mitglieder

Es gelten die aufgeführten Teilnahmebedingungen.

Das Unternehmen, für das ich tätig bin, ist Mitglied einer Industrie- und Handelskammer in Deutschland

Ja Nein

Vorname, Name

Position

Firma / Institution

Straße

Postleitzahl, Ort

Telefon / Telefax

E-Mail

Ich erkläre mich damit einverstanden, dass meine Angaben zum Zwecke der Information für weitere Veranstaltungen sowie für eine Teilnehmerliste gespeichert und genutzt werden können.

Ja Nein

Datum, Unterschrift/Firmenstempel

Ihre Angaben sind freiwillig. Die Einwilligung kann widerrufen werden.

ANMELDUNG PER FAX

Teilnahmebedingungen und organisatorische Hinweise

Anmeldeschluss zur Teilnahme an der Veranstaltung ist der **8. September 2011**.

Die Teilnahmebedingungen finden Sie unter www.duesseldorf.ihk.de, Dokumenten-Nummer 6590, oder fordern Sie diese bei der IHK Düsseldorf an.

Ablauforganisation

Der Workshop ist auf **20 Teilnehmer** begrenzt.

Veranstaltungsort:

IHK zu Düsseldorf
Raum 3.02
Ernst-Schneider-Platz 1
40212 Düsseldorf

Ansprechpartner:

Fragen zum Inhalt:

Dr. Andrea Gebauer
Telefon: 0211 3557-300
Telefax: 0211 3557-378
E-Mail: gebauer@duesseldorf.ihk.de

Fragen zur Anmeldung:

Barbara Hanke / Ganna Kalchner
Telefon: 0211 3557-399
Telefax: 0211 3557-378
E-Mail: rkd@duesseldorf.ihk.de



Industrie- und Handelskammer
zu Düsseldorf

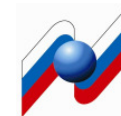
Interkulturelles Seminar:

Effektive Gestaltung von Geschäftsbeziehungen mit russischen Partnern

Dienstag, 20. September 2011
09:00 bis 17:00 Uhr
IHK zu Düsseldorf, Raum 3.02
Ernst-Schneider-Platz 1
40212 Düsseldorf

Veranstalter:

- Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf
- Russland Kompetenzzentrum Düsseldorf



Russland
Kompetenzzentrum
Düsseldorf

EINLADUNG

Andere Länder, andere Geschäftskulturen.

Die russische Wirtschaft auf Modernisierungskurs bietet deutschen Unternehmen große Export- und Investitionschancen. Um diese effektiv nutzen zu können, sind neben kaufmännischem Geschick auch weitere wichtige Kenntnisse der Geschäftskultur in Russland notwendig, wie interkulturelle Kommunikations- und Handlungskompetenz, Kenntnis der russischen Mentalität, richtige Strategie bei der Kontaktabahnung und Gestaltung der Geschäftsbeziehungen mit russischen Partnern.

Das Seminar befasst sich intensiv mit diesen Themen und bietet Ihnen:

- vertiefende Kenntnisse über die russische Wirtschafts- und Arbeitskultur
- hilfreiche Hinweise, um gegenseitiges Verständnis zu fördern
- praktische Anregungen für das Umsetzen Ihrer Geschäftskonzepte in Russland.

Sie erhalten

- Unterstützung für die Entwicklung effizienter Strategien der Zusammenarbeit
- Managementtools, die es Ihnen ermöglichen, partner- und kundenorientiert zu kommunizieren und Verhandlungen erfolgreich durchzuführen.

Praxisbeispiele (Critical incidents) geben Ihnen mehr Sicherheit im Umgang mit russischen Geschäftspartnern und ihren Konzepten von Status, Führung und Organisation. Empfehlungen für die wichtigsten Regeln zum effektiven Verhalten im deutsch-russischen Business runden das Seminar ab.

Referentin:

Dr. Hannelore Schmidt, Wirtschaftsingenieurin, hat langjährige Erfahrungen in Russland und den anderen Ländern der GUS und setzt diese als Leiterin des ITMO- Institut für Interkulturelles Training und Managementberatung in Osteuropa, Dresden und Moskau, in internationalen Projekten ein. Sie führt interkulturelle Seminare, Trainings und Coachings für Fach- und Führungskräfte großer und mittelständischer deutscher und russischer Unternehmen durch.



Träger:

- IHK zu Düsseldorf
- Landeshauptstadt Düsseldorf
- Messe Düsseldorf GmbH
- Deutsch-Russische Auslandshandelskammer

Programm

9:00 Registrierung

9:30 Begrüßung

Dr. Andrea Gebauer, Leiterin
Russland Kompetenzzentrum Düsseldorf

9:40 Effektive Gestaltung von Geschäftsbeziehungen mit russischen Partnern

Dr. Hannelore Schmidt, Geschäftsführerin, ITMO

• **Auf Geschäftspartner zugehen**

- Strategien und Ziele abgleichen
- Passfähigkeit der Partner und ihrer Geschäftsphilosophie
- Kompatibilität von Unternehmensform und -kultur prüfen
- Was motiviert Sie? Und Ihre russischen Partner?

• **Russische und deutsche Sichtweisen**

- Wertvorstellungen und ihre Rolle im geschäftlichen Leben
- Qualitätskultur versus Gebrauchskultur
- Informations- und Entscheidungsverhalten
- Zuverlässigkeit und Leistungsverhalten
- Umgang mit Konflikten

12:30 Mittagsimbiss

13:30 • Kommunikationsunterschiede überwinden

- Entscheidende Ansprechpartner erkennen
- Verhandlungsführung optimal planen
- Angemessen präsentieren und Meetings verbindlich gestalten

• **Diskussion**

15:00 Kaffeepause

15:15 • Personal finden und binden

- Der Arbeitsmarkt in Russland
- Rekrutierungsmöglichkeiten
- Motivationsfaktoren erkennen und nutzen

Parallel zu allen Punkten:

- Fallbeispiele aus der Praxis
- Austausch von Erfahrungen
- Managementtools für effektives Verhalten

17:00 Ende der Veranstaltung

anschließend:

Individuelle Beratungsgespräche mit der Referentin