

Antwortfax (0211) 3557-9397

Anmeldung zur Teilnahme am interkulturellen Seminar „Effektive Gestaltung von Geschäftsbeziehungen mit russischen Partnern“ am 25. April 2013 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 18.04.2013.

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

Ablauforganisation

Das Seminar 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 3557-9397
E-Mail: gebauer@duesseldorf.ihk.de

Fragen zur Anmeldung:

Barbara Hanke / Ganna Kalchner
Telefon: 0211 3557-399
Telefax: 0211 3557-9397
E-Mail: rkd@duesseldorf.ihk.de



Industrie- und Handelskammer
zu Düsseldorf

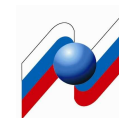
Interkulturelles Seminar:

Effektive Gestaltung von Geschäftsbeziehungen mit russischen Partnern

Donnerstag, 25. April 2013
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

EINLADUNG

Unterschiedliche Kulturen erfordern unterschiedliche Handlungskompetenzen

Die Annahme, dass es durch die Globalisierung kaum noch signifikante kulturelle Unterschiede in der Management- und Verhandlungskultur gäbe, ist falsch und kann Irritationen und Missverständnisse aufkommen lassen. Denn nicht nur Fachkompetenz und hochwertige Produkte sind entscheidend für den Erfolg, sondern gegenseitiges Verständnis zwischen den Geschäftspartnern ist oft genauso wichtig.

Das Seminar „Effektive Gestaltung von Geschäftsbeziehungen mit russischen Partnern“ befasst sich intensiv mit diesem Thema und bietet:

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

Die Teilnehmer 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) zu den angesprochenen Themen geben 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, setzt ihre langjährigen Erfahrungen in Russland und den anderen Ländern der GUS in internationalen Projekten ein. Sie führt als Geschäftsführerin von ITMO – Institut für Interkulturelles Training und Managementberatung in Osteuropa, Dresden und Moskau - interkulturelle Seminare, Trainings und Coachings für Fach- und Führungskräfte mittelständischer und großer deutscher Unternehmen durch.



Träger:

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

8:30 Uhr **Registrierung**

9:00 Uhr **Begrüßung**

Dr. Andrea Gebauer

Leiterin des Russland Kompetenzzentrums
Düsseldorf

9:10 Uhr **Effektive Gestaltung von Geschäftsbeziehungen mit russischen Partnern**

Dr. Hannelore Schmidt

Geschäftsführerin, ITMO

• **Auf Geschäftspartner zugehen**

- Strategien und Ziele abgleichen
- Passfähigkeit deutscher und russischer Partner und Unternehmen
- Was motiviert Sie? Und Ihre russischen Partner?

• **Russische und deutsche Sichtweisen**

- Wertvorstellungen und ihre Rolle im geschäftlichen Leben
- Sachkultur versus Beziehungskultur
- Sicherheit und Unsicherheit
- Umgang mit Konflikten

12:30 Uhr **Mittagsimbiss**

13:30 Uhr • **Kommunikationsunterschiede überwinden**

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

• **Projektmanagement**

- Verständnis von Projektarbeit
- Zusammensetzung von Projektteams
- Führung und die Rolle von Hierarchien
- Terminplanung und Kontrolle

15:00 Uhr **Kaffeepause**

15:15 Uhr • **Personalmanagement**

- Mitarbeiter finden und binden
- Personalentwicklung – was und wie?
- deutsche und russische Erwartungen

17:00 Uhr **Ende der Veranstaltung**

Anschließend nach Vereinbarung: Individuelle Beratungsgespräche mit der Referentin