



- Szkolenie:** „Jak budować relacje z zagranicznymi partnerami biznesowymi?
Różnice kulturowe w obrocie międzynarodowym”
- Termin:** 17-18 grudzień 2018
- Trener:** Patryk Pałaszewski
- Miejsce:** Białostocki Park Naukowo-Technologiczny, sala Transferownia
- Cel szkolenia:** podniesienie efektywności współpracy oraz komunikacji na styku kooperacji z partnerami z Azji, Świata Zachodniego (Europa i Ameryka Północna) oraz Południa (Kraje Arabskie oraz Hiszpańskojęzyczne).

Opis szkolenia:

W pracy z osobami z innych państw na ogół wydaje nam się, że różnice dotyczą pewnych zwyczajów, rytuałów czy też sposobu ubierania się. Te elementy jednak stanowią jedynie czubek góry lodowej. Tak naprawdę większość różnic pojawia się pod wodą. Normy, wartości, stosunek do czasu, sposób komunikacji różny w różnych państwach powoduje, że nagle okazuje się, że nie jesteśmy prowadzić błahych z naszej perspektywy spraw. Okazuje się, że małe problemy urastają do rangi niemożliwych do pokonania.

Jak sobie z tym radzić w trakcie różnych sytuacji biznesowych? Na to pytanie, znajdziecie Państwo odpowiedź w trakcie szkolenie z różnic międzykulturowych.

- Grupa docelowa:** osoby planujące zbudowanie lub pogłębienie relacji z partnerami zagranicznymi, pracownicy odpowiedzialni za sprzedaż i współpracę międzynarodową, działy handlowe

HARMONOGRAM

Dzień 1: 17.12.2018

- 8.30 Rozpoczęcie
- 8.45 Czym jest kultura i różnice międzykulturowe? „Góra lodowa” – model podejścia do różnic międzykulturowych
- 10.30 Przerwa kawowa
- 10.45 Zarządzanie pierwszym kontaktem, przygotowanie, przedstawianie się, Small Talk i rozwijanie konwersacji, przechodzenie do interesów, żegnanie się



- 11.30 Przerwa obiadowa
- 12.00 Budowanie relacji w środowisku multikulturowym – podstawowa umiejętność biznesowa
- 13.30 Przerwa kawowa
- 13.45 Międzynarodowa etykieta biznesowa
- 14.30 Przywitania, zachowania przy stole, prezenty, wizytówki. Zwyczaje. Savoir vivre.
- 15.30 Zakończenie

Dzień 2: 18.12.2018

- 8.30 Rozpoczęcie
- 8.35 Decyzja i jej komunikowanie w aspekcie międzykulturowym. Podejmowanie decyzji, decydenci, miejsca podejmowania decyzji, informowanie o podjęciu decyzji.
- 9.45 Styl podejmowania decyzji. Prowadzenie spotkań dotyczących podejmowania decyzji. Zamykanie spotkania i wprowadzanie decyzji w życie.
- 10.00 Przerwa kawowa
- 10.15 E-mail jako narzędzie komunikacyjne – korespondencja biznesowa z perspektywy różnych kultur (bezpośredniość w kulturze, email jako potencjalne źródło konfliktów, język unikania konfliktów).
- 11.30 Przerwa obiadowa
- 12.00 Różnice międzykulturowe w aspekcie prowadzenia negocjacji. Składanie ofert, odpowiadanie na oferty, negocjacje win – win, targowanie się, odmawianie.
- 13.45 Przerwa kawowa
- 14.00 Informacja zwrotna a kultura, osobowość a informacja zwrotna. Jak udzielać informacji zwrotnej – 4 etapy udzielania informacji
- 15.00 Podsumowanie szkolenia
- 15.30 Zakończenie