

Verhandlungstraining: Erfolgreich verhandeln mit japanischen Geschäftspartnern

Wie komme ich mit japanischen Verhandlungspartnern zum Ziel

Verhandlungstraining Japan: Trainings-Ziel

Verhandlungstraining Japan: bietet notwendige Kompetenzen im erfolgreichen Umgang mit japanischen Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartnern. Trotz aller Globalisierung sind viele Kommunikations- und Verhandlungsstrategien nach wie vor stark von den kulturellen Werten geprägt, die der Geschäftskultur des jeweiligen Landes zugrunde liegen. Gerade in deutsch-japanischen Verhandlungen kommt es aufgrund der kulturell sehr unterschiedlichen Ansätze immer wieder zu Missverständnissen und schwierigen Situationen.

Um erfolgreich mit Geschäftspartnern aus Japan verhandeln zu können, ist es daher entscheidend, einige grundlegende Besonderheiten der japanischen Kultur und Geschäftskultur zu verstehen, bestimmte Kommunikations- und Verhandlungsmuster richtig zu interpretieren und einzuordnen, und natürlich selbst eine gute und zielführende Verhandlungstaktik zu finden.

Dieses Seminar möchte Sie dabei unterstützen, genau das zu erreichen: Neben der Vermittlung von fundiertem kulturellem Hintergrundwissen zu Japan werden ganz konkrete Verhandlungssituationen durchgesprochen, Fallbeispiele bearbeitet und Übungen gemacht. Daneben erhalten Sie praktische Tipps und Hilfestellungen, die Ihnen ermöglichen, Ihre Verhandlungen mit japanischen Geschäftspartnern sowohl angemessen wie auch erfolgreich führen zu können. Auch wie Ihr eigener Verhandlungsstil in Japan ankommt und welche Auswirkungen das haben kann, ist Teil dieses Trainings, das methodisch abwechslungsreich und interaktiv gestaltet ist.

Verhandlungstraining Japan: Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsführer, Key-Accounter, Projektmanager, Salesmanager, Einkäufer sowie alle Fach- und Führungskräfte, die Verhandlungen mit japanischen Geschäftspartnern erfolgreich zum Ziel führen wollen.

Verhandlungstraining Japan: Trainings-Inhalte

- Typisch japanische Werte und ihre Auswirkungen auf Verhandlungen
- Die eigene kulturelle Prägung und deren Auswirkungen auf meinen Verhandlungsstil
- Geschäftsbeziehungen und Verhandlungen

- Die Stadien von Geschäftsverhandlungen in Japan
- Kommunikationsstile im Vergleich
- Hierarchie, Entscheidungsträger und Entscheidungsprozess
- Japanische Verhandlungsstrategien
- Vorbereitung und typischer Ablauf von Verhandlungen
- Zeitverständnis und Zeitmanagement in Verhandlungen
- Gestaltung von Information und Argumentation in Verhandlungen
- Vertragsverständnis, Vertragskonstanz und Nachverhandeln
- Umgang mit Konflikten
- Kritische Rolle von Dolmetscherinnen und Dolmetschern
- Verhandlungen im Kunden-Lieferanten-Verhältnis
- Verhandlungen mit Behörden
- Der Esstisch als verlängerter Verhandlungstisch
- Pflege der persönlichen Beziehung zwischen den Verhandlungspartnern
- Verhaltenstipps für die Geschäftsreise nach Japan

Verhandlungstraining Japan: Trainings-Methodik

- Kurze Vorträge und Diskussionen
- Übungen in Einzel- und Gruppenarbeit
- Fallbeispiele (CI)
- Erfahrungsbericht und Erfahrungsaustausch
- Bilder und Videoausschnitte
- Rollenspiele (bei geeigneter Gruppe und Zeitrahmen)
- Begrenzte Teilnehmer- und Teilnehmerinnenzahl
- 2-tägiges offenes Seminar

Verhandlungstraining Japan: Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für das 2-tägige Intensiv-Training beträgt pro Person: Euro 1395,- zzgl. MWSt.

Verhandlungstraining Japan: Möglichkeit eines firmenspezifischen Inhouse-Trainings

Das Seminar kann auch als individuelle Veranstaltung für Ihre Firma durchgeführt werden. Die Schwerpunkte passen wir dann selbstverständlich Ihren Bedürfnissen und Ihrer Zielgruppe an.