

Schulung für Unternehmer*innen

Türkei – Geschäftsverhandlungen erfolgreich führen

Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Türkei sind in den letzten Jahren gewachsen. Das Wirtschaftsvolumen beträgt ca. 30 Mrd. Euro.

Die Diversifikation der Handelsprodukte ist beachtlich und umfasst fast alle Bereiche der Wirtschaft. Diese neue Entwicklung eröffnet neue Märkte in der Türkei.

Für einen erfolgreichen Geschäftsabschluss sind neben der Qualität des Produktes auch eine adäquate Verkaufsstrategie und gute Verhandlungen mit den türkischen Partnern von großer Bedeutung.

Das Ziel der Schulung ist, Führungskräften aus deutschen Unternehmen die unterschiedlichen Aspekte der Kultur, Arbeitswelt, Verhandlungen mit türkischen Partnern anhand von konkreten Beispielen näher zu bringen. Dabei werden eigene Verhaltensformen hinterfragt. Die interkulturelle Kompetenz ist eine Fähigkeit, sich die Perspektive des Anderen zu übernehmen und aus dieser Perspektive agieren lernen. Neben Informationen über die o.g. Aspekte werden die Teilnehmenden der türkischen Geschäftswelt näher gebracht.

Programm

Block I: Kulturaspekte der Türkei

Gesellschaftsstrukturen; Nationalbewusstsein; Religion; Werte wie Respekt, Ehre, Ansehen, Höflichkeit, Fatalismus, Militarismus; nonverbale Verhaltensmuster wie Bewegung und Gestik, Handschlag, Blickkontakt

Block II: Türkische Geschäftskultur und -welt

Unternehmenskultur; Stellung der Frau in der Geschäftswelt; islamische Unternehmer; kulturbedingte Einstufung des türkischen Unternehmers; grundlegende Unterschiede zur „deutschen“ Geschäftswelt

Block III: Geschäftliche Begegnungen in der Türkei

Kontaktaufnahme; erste Begegnung und erstes Treffen; Geschäftsessen; beidseitige Erwartungen

Block IV: Verhandlungen und deren Führung

Verhandlungsvorbereitung; Kommunikation mit Unterpunkten wie Respekt, Vertrauen und Anerkennung, persönliches Verhalten, Zuhören, Motivation und Begeisterung, Humor, Störungen; Verhandlungsmuster; Themeneinstieg; Debatte und Widerstände; Verhandlungsstrategie; Abschluss und Vertrag; Zusammenarbeit

Block V: Kulturabhängige Konflikte

Teilnehmerzahl:

4 – 12 Personen

Dauer der Schulung:

09:00 – 17:00 Uhr

(mit einer Mittagspause von 45 Minuten + 3 x 15 Minuten Kaffeepause)

Benötigte Technik:

Beamer, ggf. Laptop, Flipchart

Kosten:

- a) Fahrtkosten (Bahn 2. Klasse mit Reservierung oder adäquater kostengünstiger Flug + ggf. Taxikosten)
- b) eine Übernachtung inkl. Frühstück
- c) Honorar Netto: bis zu 4 TN 600 €; bis zu 8 TN 800 €, bis zu 12 TN 1.000 € (+ 19% MWSt)