

Verhandlungsführung auf Englisch – Negotiations in English

Bei der Planung und Durchführung von Verhandlungen auf Englisch besteht die Aufgabe – neben der taktischen und strategischen Vorbereitung auf die Verhandlungsziele und den Verhandlungsstil – Standpunkte und Verhandlungspositionen in einer fremden Sprache eindeutig und sicher zu formulieren. Dabei dürfen kulturelle Besonderheiten und unterschiedliche Vorgehensweisen und Reaktionen ausländischer Geschäftspartner nicht außer Acht gelassen werden. Es gilt, Geschäftskontakte zu pflegen und auszubauen sowie gewinnbringende Verhandlungsergebnisse zu erreichen.

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Verhandlungen auf Englisch systematisch vorbereiten. Die Sprachkompetenz und der Sprachfluss werden durch Rollenspiele anhand von Praxissituationen aus den verschiedenen Phasen des Verhandlungsprozesses trainiert und verbessert. Die anschließende, eingehende Analyse hilft Formulierungsfehler zu vermeiden und das Erlernte zu festigen. Sie lernen, kritische Situationen zu vermeiden bzw. zu entschärfen und Ihre Verhandlungsstrategie an unterschiedliche kulturelle Gegebenheiten anzupassen.

Sie sind

Fach- oder Führungskraft in Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik und wollen/müssen mit Ihren Lieferanten und Dienstleistern Verhandlungen auf Englisch führen.

Ihr Nutzen

Sie trainieren anhand von Praxisbeispielen und Rollenspielen mit Video-Feedback den professionellen Gebrauch von Englisch als Verhandlungssprache. Sie lernen kulturelle Unterschiede und Besonderheiten zu erkennen und auf diese situationsgerecht zu reagieren.

Referentin

D. M. Bartl ist US-Muttersprachlerin und nach einem Sprachstudium in Deutsch und Französisch als Trainerin für Business English und interkulturelle Kommunikation sowie als Übersetzerin tätig. Sie verfügt über langjährige Praxiserfahrung als Einkäuferin und Managerin in einem amerikanischen Handelskonzern.

Teilnehmer

Maximal 8 Personen

Inhalt

- Establishing contact
- Developing strategies
- systematic preparation with a checklist
- setting priorities and goals
- Phases of negotiation
 - preparation and objectives
 - opening talks, preliminary discussion
 - discussion, exchange of information
 - agreement and disagreement
 - making your point
 - alternatives, suggestions, compromises and promises
 - the deciding point
 - wrapping up and plan of action, follow-up
- Understanding your negotiating partner
 - cross-cultural negotiations – adjusting to the strategies of different cultures
 - overcoming cultural differences
 - psychological aspects, patterns of behaviour
 - managing business relationships, win-win strategies

Methodik

Präsentation (wichtige Vokabeln, Phrasen, Information), Dialog-Praxis mit Skript, Rollenspiele mit Video-Feedback und Analyse, Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit, Teilnehmerbeispiele

Termine und Orte

14.–15.05.12 Stuttgart → VA.-Nr.: 52126720
26.–27.11.12 Darmstadt → VA.-Nr.: 52126721

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.30 Uhr
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

880,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
1.100,- EURO Standardgebühr
550,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)