

# PARLA®-Trainings 2014

## Der Erstkontakt im internationalen Umfeld

### Fettnäpfe und Erfolgstipps im internationalen Geschäft

#### Ziele

Sie möchten an Selbstsicherheit und Ausstrahlung gewinnen, um als Repräsentant Ihrer Firma bei der ersten Begegnung mit Menschen aus anderen Kulturen zu überzeugen?

Auf dem internationalen Parkett ist das Thema Umgangsformen besonders prekär, denn hier gibt es in jedem Land andere Dinge zu beachten. Deshalb lernen Sie in diesem Seminar sowohl Fettnäpfchen als auch Erfolgsfaktoren im internationalen Geschäft kennen. Sie erhalten einen Überblick über internationale Standards und regionale Besonderheiten. Sie gleichen Ihr Wissen mit den zeitgemäßen Umgangsformen ab und erhalten die Gelegenheit, sich mit anderen über Ihre Erfahrungen mit dem Geschäft im Ausland auszutauschen.

#### Ihr Nutzen

Sammeln Sie hier sofort anwendbare praktische Tipps, wie Sie vor internationalen Kunden und Geschäftspartnern souveräner und stilvoller auftreten können. Dadurch werden Sie gelassener und können Ihre Konzentration bei Begegnungen mit Geschäftspartnern aus aller Welt auf das Wesentliche lenken.

#### Inhalte

- Erster Eindruck: aktuelle Erkenntnisse aus Meinungsforschung und Wissenschaft und ihre unterschiedliche kulturelle Interpretation
- Nonverbale Botschaften durch Kleidung und Verhalten: Was gilt wo?
- „Business-Dress international“: Was gilt als „korrekt?“- Die Psychologie der Kleidung
- Die Tücken der Körpersprache umgehen und die richtige Haltung zwischen Distanz und Nähe finden
- Die Gesetze moderner Höflichkeit - So vermitteln Sie Respekt und Wertschätzung
- Männer und Frauen im Job: Status und der Umgang miteinander
- Grüßen und Begrüßen: internationale Standards und kulturelle Besonderheiten
- Vorstellung, Selbstvorstellung und Visitenkartentausch mit Stil
- Vom Small Talk zum Geschäft: das richtige Thema wählen, elegant wechseln und in guter Erinnerung bleiben

#### Methoden

Interaktiver Vortrag, Gruppenarbeiten, praktische Übungen, Demonstrationen mit Anschauungsmaterial, praxisgerechte Rollenspiele, Diskussionen, Selbstreflexion, Fallstudie

#### Seminarleiterin

Nandine Meyden, Experte für Internationale Business-Etikette

- geb. 1966, seit 1994 Coach und Trainerin für Körpersprache und Gruppendynamik
- Lehramtsstudium Deutsch, Magister-Studium in Ethnologie und Linguistik, Freie Universität Berlin
- Management-Trainerin, Systemischer Coach
- Weiterbildung zur NLP-Trainerin (DVNLP, Society of NLP)
- Autorin von sieben Büchern zum Thema Etikette
- Trainingssprachen: Deutsch, Englisch

Stimm- und Sprechtraining

Kommunikation

Führung

Work-Life-Strategie

PARLA SALES

PARLA INTERNATIONAL

#### Datum

19. Mai 2014

#### Ort

Hotel im Zentrum  
Heidelbergs

#### Dauer

1 Tag 09 - 17 Uhr

#### Seminarleiterin



Nandine Meyden

#### Teilnehmeranzahl

max. 12 Teilnehmer/innen

#### Investition

840 EUR zzgl. MwSt.

#### Zielgruppe

offen