

# Gliederung Workshop (1-2 Tage)

## „Notwendigkeit interkultureller Kompetenz im Auslandsgeschäft“

1. Der Kulturbegriff
  - Definition Kultur
  - Kultureller Relativismus
  - Kulturdimensionen
  - Monochronismus versus Polychronismus
2. Die interkulturelle Kompetenz
  - Vorurteile und Stereotype
  - Erwerb interkultureller Kompetenz
  - Interkulturelle Teams
  - Praktische Fähigkeiten und Fertigkeiten
3. Die interkulturelle Kommunikation
  - Wichtige Komponenten
  - Empathie
  - Low- Context versus High- Context
  - Vermeiden von Missverständnissen
4. Die interkulturelle Verhandlungsführung
  - Unterschiedliche Verhandlungsmethoden
  - Verhandlungsstile und Einflussnahme
  - Bemerkenswerte Unterschiede
  - Richtiges Verhandeln
5. Der Kulturschock
6. Ein interkulturelles Rollenspiel
7. Zusammenfassung und Diskussion

Unser Prinzip lautet hier: ohne hinreichende theoretische Fundierung ist es in der Praxis schwer, Fallstricke zu vermeiden! Anhand einer Vielzahl von Beispielen, die aus der aktuellen Exportpraxis stammen, bekommt man Einblick in die genannten Themenbereiche.