



03.-04.05.2012

bzw.

03.-04.12.2012

## ➔ Interkulturelles Training für Fach- und Führungskräfte

### Verhandlungsführung in Mittel- und Osteuropa

Die mittelosteuropäischen Länder sind bedeutende Absatz- und Investitionsmärkte für österreichische Firmen. Daher ist es für den Geschäftserfolg entscheidend, die Mentalität der einzelnen Länder sowie deren Werte und Verhaltensmuster zu kennen. Geographische Nähe, gemeinsame Geschichte und deutsche Sprache als Lingua Franca in dieser Region – trotzdem sind die Unterschiede zu Österreich oft größer, als es oberflächlich vorkommen mag.

© ti communication



### ➔ Praxisbeispiel

Frau K., österreichische Vertreterin eines amerikanischen Unternehmens der Freizeitindustrie, bereitet sich auf Verhandlungen in Rumänien vor. Das Ziel der Verhandlung ist die Verlängerung der Kooperation mit einer Dienstleistungsfirma um ein Jahr. Das österreichische Team besteht aus Frau K. und ihrem

Kollegen. Zu deren Überraschung sind von der anderen Seite acht Kollegen erschienen, die verschiedene Bereiche in der Firma vertreten. Obwohl Eckpunkte des Vertrages von beiden Seiten vorbereitet worden sind, stellt sich heraus, dass der Dienstleister unrealistisch hohe Preisforderungen stellt. Nicht nur die asymmetrische Verteilung der Kräfte am Verhandlungstisch (acht gegen zwei) erweist sich als schwierig, sondern auch der Ablauf des Gesprächs. Der Partner ändert die vorgegebene Struktur und viele der Bedingungen und verlangt unnötig viel Dokumentation. Als die Positionen verhärtet sind, unterbricht der Dienstleister die Verhandlungen und erklärt, dass eine weitere Zusammenarbeit unter den gegebenen Voraussetzungen nicht möglich ist. Der Tonfall und die Lautstärke unterstreichen die harten Aussagen und es scheint, dass nichts anderes übrig bleibt, als die Verhandlung nach einem halben Tag ohne Ergebnis abzubrechen.

## ➔ Inhalt

Der Fokus des Trainings liegt auf der Erarbeitung der richtigen Verhandlungsstrategie in Mitteleuropa. Im Zuge dessen werden auf kulturelle Unterschiede, häufig auftretende Kommunikationsschwierigkeiten, mögliche Konfliktlösungsstrategien, Arbeitsverhältnisse sowie Besonderheiten in der entsprechenden Zusammenarbeit eingegangen.

Im Training werden die TeilnehmerInnen für die kulturellen Herausforderungen einer Verhandlungssituation sensibilisiert und erhalten das Rüstzeug, um Verhandlungen möglichst effizient zu gestalten und langfristige Beziehungen aufzubauen bzw. zu erhalten.

Dabei werden konkrete Empfehlungen gegeben sowie bereits verwendete Handlungsstrategien diskutiert und optimiert.

- Termine:  
**03.-04.05.2012 bzw.  
03.-04.12.2012**
- Seminarzeiten:  
**9-17 Uhr**
- Trainingsort:  
**Wien** (Trainingsinstitut von HILL International am Schwarzenbergplatz 7, 1030 Wien)
- Teilnahmebeitrag:  
**€ 1390,- zzgl. MwSt pro TeilnehmerIn** (Fragen Sie nach Gruppenvergünstigungen)
- Teilnehmerzahl:  
**3 - 12 Personen**  
(Bei ein bis zwei Anmeldungen wird nach Absprache ein eintägiges Intensivtraining zum gleichen Preis angeboten)
- Anmeldeschluss:  
**12.04.2012 bzw.  
12.11.2012**

## ➔ Zielsetzung

Durch das Training soll die Zusammenarbeit der TeilnehmerInnen mit Partnern aus Mittel- und Osteuropa optimiert werden. Ziel ist es, interkulturellen Problemen und Konfliktsituationen vorzubeugen sowie Chancen und Synergiepotentiale kultureller Vielfalt zu nutzen.

## ➔ Trainerprofil

### Klara Parfuss

Klara Parfuss ist in Ungarn geboren und aufgewachsen. Sie ist Diplomdolmetscherin sowie Dipl. Exportkauffrau (Wirtschaftsuniversität Wien) und studierte Internationales Management an der Oxford Books University in England.



Sie verfügt über 16 Jahre internationale Erfahrung als Sales, Marketing und Business Development Manager in fast allen Ländern Ost- und Südosteuropas, in denen sie u. a. für Eastman Kodak tätig war. Sie war in diesen Ländern zwölf Jahre verantwortlich für Strategieentwicklung, Marketing und Verkauf. Frau Parfuss hat an internationalen Projekten in Nord- sowie Südafrika, Westeuropa, UK, Griechenland, Türkei und Dubai

mitgearbeitet. Dort war sie vor allem in den Bereichen Outsourcing von Großlabors, Digitale Foto-Technologie, Retail-Shop und Qualitätsprüfung tätig. Ihre interkulturellen Erfahrungen in der Projektarbeit und ihre Managementenerfahrungen bringt sie aktiv in ihre Trainings mit ein.

Nach einer umfassenden Coachingausbildung in Persönlichkeits- und Organisationsentwicklung ist sie seit 2003 als Coach und Trainerin tätig. Ihre Trainings- und Beratungsschwerpunkte sind interkulturelle Sensibilisierung, interkulturelle Kompetenz und interkulturelle Kommunikation, Verkauf, Marketing, Motivation und Führung im internationalen Kontext, Verhandlungstechniken im mittel- und südosteuropäischen Raum, interkulturelles Projektmanagement, Führung und Motivation in virtuellen Teams sowie Coaching und Unterstützung von Expatriates und High Potentials bei Auslandsentsendungen. Als Trainerin ist sie unterstützend für verschiedenste Branchen tätig. Darüber hinaus ist sie an verschiedenen Hochschulen als Dozentin tätig.

Ihre Trainings führt sie auf Deutsch, Englisch und Ungarisch durch. Für ti communication ist sie als freiberufliche Trainerin tätig.

## ➔ Über uns

Seit 2000 führt ti communication interkulturelle Trainings auf höchstem Niveau und exakt zugeschnitten auf den Bedarf seines internationalen Kundenkreises durch. Unsere Workshops zeichnen sich durch hohe Trainerkompetenz und einen praxisorientierten Ansatz aus, der an die Anforderungen und Wünsche des weltweiten Kundenkreises angepasst wird. Unsere Trainings werden abgestimmt auf die individuellen Bedürfnisse der TeilnehmerInnen sowie auf deren gegebene Berufsrealität und Erfahrungen.



Von unseren Büros in Wien und Regensburg leiten wir Ihr spezielles Projekt, unterstützt von zahlreichen Fachkräften in vielen Ländern weltweit. Wir koordinieren die einzelnen Maßnahmen, rekrutieren und instruieren die für Ihre Maßnahme geeignetsten Spezialisten, die Ihr Projekt in Ihrem Unternehmen oder an dem von Ihnen gewünschten Ort durchführen.

Wir führen auch Inhouse-Maßnahmen in Ihrem Unternehmen durch. Gerne erstellen wir für Sie ein Angebot zu einem Einzelcoaching, zu Seminaren, Workshops oder einer Projektbegleitung.

## ➔ Kontakt

ti communication Dr. Fischhof GmbH  
Leopold-Rister-Gasse 5/67,  
A - 1050 Wien  
Tel.: +43 (0) 1 / 545 12 36  
Fax: +43 (0) 1 / 545 44 58-77  
E-Mail: [wien@ticommunication.eu](mailto:wien@ticommunication.eu)  
[www.ticommunication.eu](http://www.ticommunication.eu)

© ti communication

**unicef**   
Gemeinsam für Kinder

Mit der Durchführung dieses Trainings unterstützt ti communication das UNICEF-Programm „Schulen für Afrika“. Dafür erhält ein Waisenkind ein halbes Jahr lang ein Stipendium und kann zur Schule gehen (inkl. Bücher, Schulmaterial und Schuluniform).