

Management von Lieferantenbeziehungen über nationale Grenzen hinweg

„Wir müssen dem Chinesen aber mal die deutsche Pünktlichkeit angewöhnen.“ Mit solchen und ähnlichen Sätzen werden Sie heute im internationalen Einkauf Schiffbruch erleiden. Die Welt ist klein geworden, durch die Globalisierung der Märkte haben multikulturelle Kontakte stark an Bedeutung gewonnen. Lernen Sie, sich sicher auf jedem nationalen Parkett zu bewegen...

ZIELE

- Erfolgreiches Arbeiten in einem internationalen Umfeld
- Kulturelle Unterschiede zu kennen, zu respektieren und aktiv zu integrieren
- Persönliche Prägungen und Einstellungen zu kennen und daraus die optimalen Fähigkeiten zu entwickeln
- Den Lieferanten im Ausland als Partner zu erleben
- Eine interkulturelle Lieferantenbeziehung aufbauen und pflegen
- Für unterschiedliche Kulturen die richtigen Verhandlungstaktiken einzusetzen

INHALTE

- Fit für die Fremde – ein Selbsttest
- Andere Länder – andere Spielregeln. Was muss beachtet werden?
- Konkrete Vorbereitung auf eine Einkaufsreise ins Ausland anhand von Fallbeispielen
- Auf die Herausforderungen interkultureller Verhandlungen eingehen und sich Methoden aneignen um diese erfolgreich zu meistern
- In Rollenspielen mit asiatischen und europäischen Gesprächs-Partnern echte Einkaufssituationen erleben und darstellen
- Im Feedback mit den Einkaufs-Experten aus dem Ausland, Gespräche analysieren und optimieren.