

Zusammenarbeit mit türkischen Mitarbeitern, Kollegen und Geschäftspartnern

Erfolgreich und überzeugend mit interkultureller Kompetenz!

Zusammenarbeit mit türkischen Kollegen und Geschäftspartnern

- ◆ Verstehen Sie die Bedeutung von Kultur, Werten und Religion in der Türkei
- ◆ Knüpfen und pflegen Sie erfolgreich Geschäftskontakte
- ◆ Beherrschen Sie Business-Etikette und Small-Talk

Kommunikation mit türkischen Partnern

- ◆ Die Dos and Don'ts der Kommunikation
- ◆ Sprechen Sie Konflikte richtig und zielführend an
- ◆ Führen Sie Geschäftsbesprechungen effizient

Türkische Mitarbeiter führen

- ◆ Welche Erwartungen werden an deutsche Führungskräfte gestellt?
- ◆ Wie finden Sie qualifizierte Mitarbeiter vor Ort?
- ◆ Wie beeinflussen Hierarchie- und Autoritätsdenken die tägliche Arbeit?

Verhandeln mit türkischen Geschäftspartnern

- ◆ So bereiten Sie Ihre nächste Verhandlung effektiv vor
- ◆ Eine Frage der Strategie: Verhandlungstipps und -tricks
- ◆ Reflektieren Sie Ihr eigenes Verhalten in Verhandlungen

Profitieren Sie von:

- ✓ der Erfahrung und dem Know-how unseres Türkei-Experten
- ✓ praxiserprobten Strategien und Instrumenten
- ✓ Rollenspielen, Diskussionen und Fallbeispielen

Ihr Türkei-Experte



Bülent Arslan
Institut für interkulturelle
Management- und
Politikberatung
(imap)

Teilnehmerstimmen zu Management Circle-Seminaren zu interkultureller Zusammenarbeit:

- ✓ „Super! Vorträge und Netzwerkmöglichkeiten exzellent. Gute Vorbereitung. Hat mich voran gebracht.“
- ✓ „Praxisnah, Inhalte im Tagesgeschäft verwendbar, nützliche Tipps bekommen.“

Ihr Termin:
27. und 28. Oktober 2010 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Erfolgreich in der Zusammenarbeit mit türkischen Kollegen, Mitarbeitern und Geschäftspartnern

Ihr Seminarleiter:

Bülent Arslan, Geschäftsführer, **imap Institut für interkulturelle Management- und Politikberatung**, Düsseldorf

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 **Hos Geldiniz! Herzlich willkommen!**

- Begrüßung durch den Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars, Abstimmung mit Ihren Erwartungen

9.45 **Die Türkei zwischen Orient und Okzident**

- Die türkische Gesellschaftsstruktur verstehen
- Politik in der Türkei
- Reformen der Regierung Erdogan
- Wirtschaftspolitische Fakten

10.45 **Die Rolle des Islam in der Türkei**

- Basic Facts zum Islam
- Die Bedeutung des Islam in der Türkei
- Die Bedeutung des Islam im Geschäftsleben
- Islamische Verhaltensnormen

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 **Kommunikationsrelevante Merkmale der türkischen Kultur**

- Individualismus vs. Kollektivismus, Sicherheitsorientierung und Machtdistanz – Einstufung des türkischen Geschäftspartners in Kulturdimensionen
- Die Bedeutung von Respekt, Ehre, Stolz und Zuneigung
- Mechanismen und Instrumente der Kommunikation

12.30 Business Lunch

13.45 **Erste Kontaktaufnahme und Gesprächsführung**

- Wege der Kontaktaufnahme
- Gesprächseröffnung und Sympathieaufbau
- Dos und Don'ts
- Was bedeutet „ja“, was bedeutet „nein“?

Business Etikette

- Im Restaurant – und wer bezahlt?
- Small Talk – Ihr Türöffner für gute Geschäftsbeziehungen



14.45 **Verhandlungen vorbereiten**

- Planen von Verhandlungen: Worauf müssen Sie achten?
- Höflichkeits-, Ehr- und Zeitempfinden des türkischen Partners verstehen und respektieren

15.15 Kaffee- und Teepause

15.30 **Verhandlungen führen – eine Frage der Strategie!**

- Erwartungshaltungen auf beiden Seiten
- Typische Verhandlungsmuster
- Gesprächsführung und Fragetechniken
- Reflektieren Sie Ihr persönliches Verhalten in Verhandlungen

17.00 **Stolpersteine in der Kommunikation**

- Konfliktprävention und Konfliktlösung – welche Rolle spielen Vermittler und dritte Personen?
- Die Stellung der Frau in der türkischen (Geschäfts-)welt

17.30 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen

ca. 18.00 Ende des ersten Seminartages und Get-Together

Get-Together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem Referenten und den Teilnehmern!

Sicher und souverän Konflikte lösen, Führungskultur optimal gestalten

Mit Rollenspielen,
Diskussionen und
zahlreichen
Fallbeispielen

Ihr Seminarleiter:

Bülent Arslan

9.00 Es geht weiter!

- Begrüßung und Klärung offener Fragen vom Vortag
- Ausblick auf die Inhalte des zweiten Seminartages

9.10 Die türkische Arbeitswelt

- Qualifikations- und Bildungsstand
- Teamkultur in der Türkei
- Wie planen türkische Geschäftspartner?
- Selbstständiges Arbeiten – eine Herausforderung?
- Meetingkultur in der Türkei
- Führung und Ablauf von Geschäftsbesprechungen

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Mitarbeiterführung in der Türkei

- Hierarchiedenken und Autorität
- Die Rolle des Vorgesetzten
- Arbeitsanweisungen geben
- Personalsuche und Personalbindung
- Arbeiten mit türkischen Mitarbeitern
- Stellenwert und Möglichkeiten der Weiterbildung in der Türkei

12.00 Business Lunch

13.15 Konfliktpotenziale in der deutsch-türkischen Zusammenarbeit

- Zusammenarbeit auf Managerebene
- Deutsche Manager und türkische Mitarbeiter
- Deutsche Entsendete in der Türkei
- Typische Konfliktsituationen
- Strategien zur Konfliktlösung

14.15 Konflikte lösen

- Sie üben und vertiefen die Strategien zur Konfliktlösung im Rollenspiel
- Sie erhalten direktes Feedback durch den Trainer und die Gruppe



15.15 Kaffee- und Teepause

15.30 Umgang mit türkischen Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern

- Erwartungen der türkischen Kunden, Lieferanten und Geschäftspartner
- Zeitverständnis in der Türkei
- Einhaltung von Qualitätsstandards

16.15 Auswertung der Seminarergebnisse, Feedback und Gelegenheit zur Klärung Ihrer noch offenen Fragen

ca. 16.45 Ende des Seminars

5 gute Gründe dieses Seminar zu besuchen:

- Sie erhalten **Wissen** und **Instrumente**, um Geschäftspartner **richtig einzuschätzen** und diese **zielgerichtet** zu **überzeugen**.
- Sie **gewinnen Mitarbeiter** und **Kollegen** noch schneller für sich
- Sie lernen die **kulturellen Gepflogenheiten** der Türkei besser kennen.
- Sie trainieren, **richtig** zu **kommunizieren** und **effizient** zu **verhandeln**.
- Sie erlangen mehr **Sicherheit** für Ihren Einsatz in der Türkei.

Seminarmethodik:

- Der Türkei-Berater Bülent Arslan zeigt Potenziale und Probleme auf, die sich aus kulturellen Unterschieden zwischen Deutschland und der Türkei ergeben.
- Das theoretische Hintergrundwissen wird mittels praxiserprobter Strategien und Instrumente vertieft.
- Durch Rollenspiele, Fallbeispiele und Gruppendiskussionen werden die Inhalte des Seminars gefestigt.

Zum Seminarinhalt

Jeder, der zum ersten Mal eine Geschäftsbeziehung in der **Türkei** angebahnt hat, kennt dieses Gefühl: Sie sind beeindruckt von den erfolgreichen Gesprächen und **erwarten viele gute Geschäfte**. Leider folgt der ersten Euphorie oftmals die Enttäuschung. **Auf die vielen Ideen und vermeintlich verbindlichen Zusagen folgen selten konkrete Schritte**. Die Interpretation von Aussagen und die **Einschätzung von Verbindlichkeiten** sind in Deutschland und der Türkei **recht unterschiedlich**. Wie lassen sich die **deutsche Ordnungsliebe und Pünktlichkeit** mit dem türkischen Handlungsprinzip „**Yavas Yavas**“ – „**Immer mit der Ruhe**“ vereinbaren? Wie sind **türkische Hierarchie- und Autoritätsorientierung** mit **deutscher Selbstständigkeit** in Einklang zu bringen? Inwiefern **durchringt** der **Islam** die **Lebens- und Arbeitswelt der Menschen in der Türkei**?

In unserem Seminar erfahren Sie, wie Sie

- interkulturellen **Missverständnissen vorbeugen**
- **Probleme** in der **Zusammenarbeit** mit türkischen Geschäftspartnern **thematisieren**
- überzeugen und **souverän verhandeln**
- sich beim **Geschäftessen** richtig verhalten
- Ihre **geschäftlichen Ziele** in der Türkei besser **verwirklichen**

Ihr besonderes PLUS

- Lernen Sie, Fettnäpfchen zu vermeiden und Fallstricke zu umgehen.
- Erfahren Sie, wie Sie am besten kommunizieren und Verhandlungen führen.
- Üben Sie, zielführend Kritik anzusprechen.
- Stärken Sie Ihre interkulturelle Kompetenz.

Damit sind Sie in der Zusammenarbeit mit türkischen Geschäftspartnern, Kollegen und Mitarbeitern erfolgreich!

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



Lisa Sadlowski

Lisa Maria Sadlowski

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-647

E-Mail: lisa.sadlowski@managementcircle.de

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Larissa Bende

Tel.: 0 61 96/47 22-608

E-Mail: bende@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse





Bülent Arslan

ist Geschäftsführer des in Düsseldorf ansässigen **Instituts für interkulturelle Management- und Politikberatung (imap)**. Er ist in der Türkei geboren und in Deutschland aufgewachsen. Der Diplom-Volkswirt gehört zu den besten Experten für deutsch-türkische Beziehungen. Er berät viele deutsche Unternehmen im Rahmen ihrer Türkei-Geschäfte. Von 2007-2009 war Bülent Arslan auf Einladung von Bundeskanzlerin Angela Merkel Mitglied des Integrationsgipfels. Bülent Arslan publiziert regelmäßig Ausarbeitungen zu Fragen der deutsch-türkischen Beziehung in verschiedenen namhaften deutschen Medien.

Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket

Schnell, bequem und flexibel bringt Sie die Deutsche Bahn AG in Kooperation mit Management Circle an Ihren Veranstaltungsort. Von jedem beliebigen DB-Bahnhof können Sie Ihre **Reise zu attraktiven Sonderkonditionen** antreten:

Zum Veranstaltungsort	2. Klasse	1. Klasse
Bundesweit	109,- €	169,- €

Bei einer Hin- und Rückfahrt mit dem ICE von Frankfurt/M. nach München können Sie z.B. in der 2. Klasse 69,- € sparen. Von Köln nach München beträgt die Ersparnis 145,- €.

Mit diesem attraktiven Angebot können alle Züge der DB genutzt werden, auch der ICE. Weitere Details und Informationen zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung zur Veranstaltung oder unter

www.managementcircle.de/bahn



Bitte beachten Sie auch unser Seminar

Fit für China

22. -23 November 2010 in Frankfurt/M.

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Eberhard Bergmann**
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie haben häufig mit **türkischen Vorgesetzten, Mitarbeitern oder Kollegen** Kontakt.
- Sie wollen Ihre Beziehungen zu türkischen **Geschäftspartnern verbessern und voranbringen**.
- Sie möchten sich über die **wichtigsten Dos and Don'ts im türkischen Arbeitsalltag** informieren.
- Sie wollen lernen, wie Sie **Konflikte mit türkischen Partnern, Mitarbeitern und Kollegen ansprechen und lösen**.
- Sie erfahren, wie Sie **türkische Mitarbeiter effektiv führen und weiterbilden**.

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Das Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte**, die im Rahmen von **Unternehmenskooperationen und Joint Ventures** mit Kollegen, Mitarbeitern und Vorgesetzten aus der Türkei zusammenarbeiten, die häufig **in die Türkei reisen oder von Deutschland aus mit türkischen Geschäftspartnern kooperieren**. Es ist zudem geeignet für Manager, die **türkische Mitarbeiter in Deutschland führen**. Insbesondere angesprochen sind **Business Development Manager, Verantwortliche von Türkei-Projekten, Exportleiter, Vertriebsleiter, Werksleiter und Einkäufer**. Des Weiteren ist das Seminar interessant für **Personalentwickler**.


Termin und Veranstaltungsort

27. und 28. Oktober 2010 in Frankfurt/M.
Sheraton Frankfurt, Flughafen Terminal 1, 60549 Frankfurt/M.
Tel.: 069/6977-2402, Fax: 069/6977-2351
E-Mail: reservationsfrankfurt@sheraton.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).

Mit der Deutschen Bahn **ab € 109,-** zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn 

Über Management Circle



Management Circle steht für **WissensWerte** und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum. Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter: www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.895,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollte mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem zweiten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Zusammenarbeit mit türkischen Mitarbeitern, Kollegen und Geschäftspartnern

Ich/Wir nehme(n) teil am:

27. und 28. Oktober 2010 in Frankfurt/M.

10-65952

1 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

2 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

3 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

Firma _____

Straße/Postfach _____

PLZ/Ort _____

Telefon/Fax _____

@ E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Ansprechpartner/in im Sekretariat: _____

Anmeldebestätigung bitte an: _____ Abteilung _____

Rechnung bitte an: _____ Abteilung _____

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**
Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**
E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**
Internet: **www.managementcircle.de/10-65952**
Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**
Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

