

Frischer Wind

für Ihr Business in & mit der Türkei





Bir fincan
kahvenin
40 yıl hatırı
vardır*

** Die Übersetzung erhalten Sie auf Wunsch per Mail oder Telefon. Und wenn Sie die Bedeutung schon kennen: Sie bekommen natürlich eine Tasse frischen Mokka beim ersten Gespräch!*



« Türken machen Geschäfte mit **Menschen, die sie mögen**. Vergessen Sie Patentrezepte und lernen Sie die Kultur besser kennen. »

« Türkler, kendilerine yakın hissettikleri **insanlarla iş yapmayı sever**. Bunun için Türkleri ve Türk kültürünü yakından tanımaya çalışın ve her zaman esnek ve samimi olun. »





2-tägiges interkulturelles Training – speziell für den türkischen Raum

Warum notwendig? Für wen geeignet?

Notwendig weil...

Sie wollen Erfolg in der Türkei? Dann müssen Sie sich mit den unausgesprochenen Regeln vertraut machen, die Werte kennen und sich selbst hinterfragen. In unserem Training unterstützen wir Sie in diesen Punkten. Sie werden mit dem Grundwerkzeug für den Erfolg mit türkischen Geschäftspartnern und Mitarbeitern ausgerüstet.

Ziele des Trainings:

- * Aufbau von Geschäftsbeziehungen in der Türkei erleichtern und mit Erfolg vorbereiten.
- * Zeitnah und erfolgreich in der Türkei akklimatisieren.
- * Ursachen kulturbedingter Missverständnisse mit türkischen Mitarbeitern, Teamkollegen und Geschäftspartnern erkennen. Lösungen erarbeiten und umsetzen.
- * Authentischer Einblick in das türkische Geschäftsleben
- * Mit gut vorbereiteten, international arbeitenden türkischen Unternehmen und deren Mitarbeitern umgehen.
- * Erst das eigene Verhalten verstehen. Und dann, wenn die Klarheit über das eigene Verhalten da ist, souverän mit den türkischen Geschäftspartnern umgehen. Wichtig: Viele Türken bereiten sich auch auf „die Deutschen“ vor und erwarten etwas ganz Bestimmtes. Auch damit lernen Sie umzugehen.

Wer profitiert?

- * **Unternehmen**, die Mitarbeiter in die Türkei entsenden oder eine neue Niederlassung in der Türkei gründen wollen.
- * Unternehmen, die **türkische Geschäftspartner** haben – oder danach suchen
- * **Führungskräfte**, die auf Zeit oder „für immer“ in die Türkei gehen und sich neuen Herausforderungen stellen
- * **Unternehmen, die viele türkische Mitarbeiter haben** – egal ob sie seit kurzem oder seit Jahrzehnten hier leben und arbeiten.
- * **Familienangehörige**, die mit der Ehefrau oder dem Ehemann in die Türkei gehen und sich schnell eingewöhnen wollen
- * ...oder: **Sie kommen aus der Türkei** und wollen in Deutschland beruflich Fuß fassen? Auch für Sie habe ich eine Lösung parat – nicht innerhalb des Trainings, aber mit gesonderten Coaching-Terminen. Einfach mal unverbindlich fragen: +49 (0)6101-34.99.789



Inhalte des Trainings

TAG 1

Das Fundament für ein erfolgreiches Business in und mit der Türkei.

- * Zeitmanagement und Flexibilität
- * Relevanz von Plänen (Projektpläne, Prozesspläne, Ablaufpläne,...)
- * Gültigkeit von Regeln
- * Verträge und Verbindlichkeiten
- * Feedback nehmen und geben
- * Kritikgespräche, Mitarbeitergespräche
- * Aufbau von Argumentationen
- * Nonverbale Kommunikation, Körperkontakt, Nähe-Distanz
- * Konflikte erkennen und Lösungswege initiieren
- * Critical Incidents – konkrete Fälle aus dem Berufsalltag der Teilnehmer

TAG 2

Erfolgsfaktoren für den Umgang mit türkischen Geschäftspartnern, Kunden und Mitarbeitern:

- * Verhandlungsstrategien und Verkaufstechniken
- * Personalführung und Arbeitsstile
- * Hierarchien und ihre Bedeutung
- * Erwartungen an die (deutsche) Führungskraft
- * Teamarbeit und firmeninterne Kommunikation
- * Internationales Projektmanagement
- * Präsentationen und Meetings
- * Entscheidungsfindung
- * Besonderheiten beim E-Mail- und Telefonkontakt
- * Frauen als Entscheider im türkischen Geschäftsleben
- * Geschäftsetikette
- * Wie Sie die häufigsten Fettnäpfchen vermeiden und die Herzen gewinnen können

Praktische Informationen und Wissenswertes über das Leben in Türkei, wie z.B. Feiertage und Traditionen. Für die schnelle Eingewöhnung in die Türkei, auch für Familienangehörige von Expatriats.

- * und auf Wunsch auch weitere Themen (Suche nach Kooperationspartner, Gründung einer Niederlassung, Türkisches Steuer- und Finanzsystem, rechtliche und wirtschaftliche Rahmenbedingungen, Marktanalyse, uvm.)



Zahlen, Daten, Fakten

Methodenmix

Kurze Vorträge vermitteln wissenswerte Hintergrundinformationen. Erfahrungsbildende Methoden durch Simulationen und Fallstudien sowie Interaktion und Praxisbezug stehen im Vordergrund.

Eine Dokumentation der Trainingsinhalte wird den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt.

Organisatorisches

Mo-Di // 24.-25. September 2012

Do-Fr // 01.-02. November 2012

Fr-Sa // 11.-12. Januar 2013

Do-Fr // 21.-22. Februar 2013

Teilnehmerzahl: max. 12

890,- € zzgl. gestzl. MwSt. inkl. Tagungsgetränke, Mittagessen und Seminarunterlagen.

Trainingsort

Parkhotel im Taunus, Frankfurt

Gerne können die Trainings auch in Ihrem Unternehmen oder an einem von Ihnen gewünschten Ort durchgeführt werden.

Weitere Optionen: Verhandlungstrainings oder Kommunikationsmethoden, Konfliktlösung, Ebenso möglich: Interkulturelle Trainings für andere Kulturen, z.B. China, Griechenland, Kanada, Mexico, Spanien und USA bitte einfach nachfragen: frage@sia-consult.de





Hilime Arslaner

Wetterauer Weg 2

61118 Bad Vilbel

Telefon +49 (0)6101-34.99.789

Mobil +49 (0)177-41.74.741

info@sia-consult.de

www.sia-consult.de

 **SIAConsult**

ANMELDUNG**Frischer Wind für Ihr Business in und mit der Türkei**

hiermit melde ich mich bei SIA Consult verbindlich an

**Datum der
Veranstaltung** _____

Name, Vorname _____

Firma/Organisation _____

Position/Abteilung _____

Strasse, Hausnummer _____

PLZ, Ort _____

Email _____

Telefon/ Fax _____

Strasse, Hausnummer _____

Die Teilnahmegebühr beträgt 890,- € zzgl. gesetzliche Mehrwertsteuer
Tagungsgetränke, Mittagessen und Seminarunterlagen sind im Preis enthalten.

Die dem Anmeldeformular beigefügten AGB von SIA Consult habe ich gelesen und
ich erkenne diese mit der Anmeldung an.

Anmeldeschluss: bis 6 Wochen vor dem jeweiligen Termin,
Zahlungseingang: bis 4 Wochen vor dem jeweiligen Termin

Ort, Datum _____

Unterschrift, Stempel _____

Bitte per Fax an +49(0)6101 – 34.99.789 oder per Post an:
SIA Consult, Wetterauer Weg 2 61118 Bad Vilbel

Allgemeine Geschäftsbedingungen für offene Veranstaltungen von SIA Consult

Anmeldung:

Durch das Ausfüllen des Formulars, der Zusendung eines Anmeldefaxes oder sonstiger schriftlicher Bestätigung sowie einer telefonischen Anmeldung bieten Sie SIA Consult den Abschluss eines Seminarvertrages an. Durch eine schriftliche Bestätigung (E-Mail oder Post) dieser Anmeldung durch SIA Consult kommt ein rechtsgültiger Vertrag zustande.

Die Anzahl der Seminarteilnehmer/innen ist begrenzt. Die Berücksichtigung der Anmeldung erfolgt nach ihrem zeitlichen Eingang. Es empfiehlt sich, eine Anmeldung bis spätestens vier Wochen vor Seminarbeginn abzugeben.

Mindestteilnehmerzahl / Ausfall des Seminars

Für die Durchführung eines Seminars ist eine Mindestzahl an Teilnehmer/innen nötig. In vielen Fällen ist diese Mindestzahl bereits in der Ausschreibung angegeben. In den übrigen Fällen können Sie diese Mindestteilnehmerzahl von uns erfragen. Wird die Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht, behalten wir uns aus didaktischen und organisatorischen Gründen vor, von dem bereits geschlossenen Seminarvertrag zurück zu treten. Sie erhalten in diesem Fall bis spätestens sieben Tage vor dem angesetzten Termin telefonisch oder schriftliche Informationen (Email oder Post) über den Ausfall. Wir bemühen uns, Ihnen in diesem Fall eine gleichwertige Alternative anzubieten. Ein weiterer Anspruch auf Ersatz jedweder Art besteht nicht. Bereits gezahlte Gebühren erstatten wir Ihnen bei Ausfall innerhalb von zwei Wochen ohne jegliche Abzüge.

Rücktritt / Umbuchung

Sie können Ihre Anmeldung vor Seminarbeginn jederzeit zurücknehmen. Eine Stornierung bis sechs Wochen vor Seminarbeginn ist kostenfrei. Erfolgt die Stornierung später als sechs Wochen vor Seminarbeginn, so berechnen wir Ihnen folgende Stornogebühren: unter sechs bis vier Wochen vor Seminarbeginn 25% des Seminarpreises unter unter drei bis eine Woche vor Seminarbeginn 75% des Seminarpreises unter einer Woche vor Seminarbeginn 100% des Seminarpreises.

Bis zu sechs Wochen vor Seminarbeginn können Sie Ihre Anmeldung kostenfrei auf ein später stattfindendes Seminar übertragen. Für die Übertragung unter sechs Wochen vor Seminarbeginn berechnen wir eine Umbuchungsgebühr von 15% des Seminarpreises, bei einer Übertragung unter vier Wochen fallen 25% Umbuchungsgebühr an. Eine Übertragung unter drei Wochen vor Seminarbeginn ist aus organisatorischen Gründen nicht möglich. Maßgebend für die Rechtzeitigkeit der (schriftlichen) Stornierung ist ihr Eingang bei SIA Consult. Die Stornogebühr entfällt, wenn der gemeldete Teilnehmer durch eine andere Person ersetzt wird.

Zahlung

Alle angegebenen Preise verstehen sich falls nicht ausdrücklich anderweitig ausgewiesen in Euro zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer. Unterkunft und Verpflegung sind – falls nicht extra angegeben – nicht in den Seminarpreisen enthalten. Die Zahlung für das gewünschte Seminar hat vor Seminarbeginn zu erfolgen und ist in der Regel in der Ausschreibung oder der Anmeldebestätigung ausdrücklich geregelt. Die Gewährung bestimmter Rabatte ist i.d.R. an eine Zahlungsfrist gebunden. Erfolgt die Zahlung später verfällt der Anspruch auf die Gewährung des offerierten Rabattes.

Erfüllung / Gerichtsstand

Erfüllungsort und Gerichtsstand für alle aus dem Vertragsverhältnis entstehenden Ansprüche und Rechtsstreitigkeiten einschließlich Wechsel- und Urkundenprozesse ist Frankfurt am Main

Salvatorische Klausel

Sollte eine dieser Klauseln unwirksam oder undurchführbar sein oder werden, so berührt dies die Wirksamkeit des Vertrages im Übrigen nicht. Die Parteien verpflichten sich, in einem derartigen Fall eine wirksame oder durchführbare Bestimmung an die Stelle der unwirksamen oder undurchführbaren zu setzen, die den Interessen beider Parteien am nächsten kommt. Auf das Vertragsverhältnis mit SIA Consult findet ausschließlich das Recht der Bundesrepublik Deutschland Anwendung.