

IHK Köln, 50606 Köln

Ihr Zeichen | Ihre Nachricht vom

Unser Zeichen | Ansprechpartner  
ta | **Özlem Tabakoglu**

E-Mail  
**oezlem.tabakoglu@koeln.ihk.de**

Telefon | Fax  
**0221 1640-553 | 0221 1640-559**

Datum  
**10. Februar 2010**

–  
**Deutsch-französische Geschäftsbeziehungen erfolgreich managen:  
"Spielregeln für die Zusammenarbeit"**

Sehr geehrte Damen und Herren,

welcher Frankreich-erprobte deutsche Manager war noch nie erstaunt darüber, wie Franzosen scheinbar "chaotische" Situationen immer wieder meistern? Welche deutsche Muttergesellschaft hat noch nicht erfahren, dass bewährte deutsche Prozedere in Frankreich nicht ankommen? Und welche Niederlassung in Deutschland hat nicht Schwierigkeiten, der französischen Muttergesellschaft die Notwendigkeit einer klaren und beständigen Strategie für den deutschen Markt klarzumachen?

Die Praxis zeigt: Gute Absichten, andere Verhaltensweisen zu akzeptieren, werden spätestens dann vergessen, wenn Umsatz- und Ergebnisziele nicht erreicht werden. Die Akzeptanz der Unterschiede nutzt wenig, wenn man nicht die *"Regeln"* kennt und beherrscht, nach denen Franzosen denken und handeln. Dieses Seminar ist für Praktiker konzipiert. Basierend auf seiner langjährigen Arbeit mit deutschen und französischen Managern zeigt Ihnen der Referent Claude Klein

**am Mittwoch, 24. März, 09:00 bis 17:30 Uhr im Oberbergischen Zimmer der IHK Köln**

konkret auf, wie Sie durch die Kenntnis der französischen Businesskultur Franzosen als zuverlässige und effiziente Partner gewinnen können.

Das Teilnahmeentgelt beträgt 150,- Euro pro Person einschließlich Mittagsimbiss, Pausengetränken und Seminarunterlagen. Wir würden uns freuen, Sie bei dieser Veranstaltung begrüßen zu dürfen.

Mit freundlichen Grüßen

Anlage

Industrie- und Handelskammer zu Köln  
Im Auftrag



Christoph Hanke  
stellv. Geschäftsführer | Leiter Außenwirtschaftsberatung  
Geschäftsbereich International

## **Seminarprogramm**

### **Allgemeines**

- Kulturelle Unterschiede
- Wie sehen die Deutschen die Franzosen und umgekehrt?
- Unterschiede im Kommunikations-, Arbeits- und Führungsstil

### **Gemeinsam arbeiten**

- Auswirkungen der kulturellen Unterschiede auf die Zusammenarbeit
- Missverständnisse und Konflikte in der Zusammenarbeit erkennen und vermeiden
- Was kann die Zusammenarbeit positiv aber auch negativ beeinflussen?
- Wie lässt sich die deutsche mit der französischen Effizienz verbinden?
- Umgang mit Hierarchieunterschieden
- Entscheidungen gemeinsam fällen
- Konkrete Umsetzung des Besprechungsergebnisses sicherstellen
- Den französischen Partner für seine Konzepte gewinnen

### **Praxis**

- Verhaltensweisen im Geschäftsleben und Alltag
- Kommunikation am Arbeitsplatz
- Erfolgreich Konferenzen durchführen
- Verhandlungen – welche Strategien einsetzen, um den französischen Partner zu überzeugen?
- Kontakte mit den Geschäftspartnern pflegen
- Fälle aus der Praxis

### **Ziele des Seminars:**

- Vermitteln von Kenntnissen über deutsch-französisches Management
- Aufzeigen von Effizienzverlusten auf Grund mentalitätsbedingter Missverständnisse
- Erkennen, wie die negativen Auswirkungen von Missverständnissen vermieden werden können

### **Referent:**

Claude Klein, Gründer und Geschäftsführer von CK-Consulting (Intercultural Consulting Training & Coaching), Interkulturelle Teamentwicklung und Leadership Trainings in Deutschland und Frankreich, Gastdozent an den Universitäten Freiburg, Mainz und Paris

Industrie- und Handelskammer zu Köln  
Frau Özlem Tabakoglu  
50606 Köln

**Fax 0221 1640-559**

### **Anmeldung**

**Deutsch-französische Geschäftsbeziehungen erfolgreich managen:**

**"Spielregeln für die Zusammenarbeit"**

**Mittwoch, 24. März 2010, 9:00 bis 17:30 Uhr**

**im Oberbergischen Zimmer der IHK Köln, Unter Sachsenhausen 10 - 26, 50667 Köln**

Firma: .....  
(bitte vollständige Firmierung angeben)

Anschrift: .....  
.....

Branche: .....

Tel./Fax: .....  
(für Rückfragen)

E-Mail: .....  
(für Anmeldebestätigung)

1. Teilnehmer: .....  
(Name, Vorname)

2. Teilnehmer: .....  
(Name, Vorname)

Datum/Unterschrift:.....

Das Teilnahmeentgelt in Höhe von 150,- Euro pro Person überweisen Sie bitte nach Erhalt der Rechnung.  
**Eine Anmeldebestätigung erhalten Sie per E-Mail.**

Wird Ihre Anmeldung bis zum 17. März 2010 nicht zurückgezogen oder erscheint ein angemeldeter Teilnehmer nicht zur Veranstaltung, sind wir leider gezwungen, das volle Entgelt zu erheben. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich benannt werden.