



## Business *TALKS*® Internationell kommunikation

”I will give you my very best pice”

När är ett ”very best price” verkligen ett bra pris? Eller är det kanske en introduktion till köpslåendet? I andra miljöer och kulturer sker affärer på andra sätt. Inga sätt är ”rätt” men del flesta är ”olika”. Det är inte ovanligt att du alltför sent inser att ni inte alls förstod varandra under affärsmötet eller förhandlingen.

*Internationella kommunikation* handlar om hur vår omvärld förändras och att världen krymper. Det är inte längre konstigt att köpa varor direkt från Kina eller att en småföretagare levererar till USA. I samma takt som vår marknad blivit global kommer också krav på att vi behöver anpassa vår affärskommunikation. Det som är självklart i Orsa är inte lika självklart i Nagoya eller Palm Springs. I seminariet internationell kommunikation får du möjlighet att lära dig mer om affärskommunikation, mötesvanor, kroppsspråk och ”do’s and don’ts” från Väst till Öst.



Hur förbereder du dig bäst för att lyckas i affärer i andra länder? Vad ska du tänka på, och hur gör du i vardagen? Konceptet BusinessTALKS® har ett generellt seminarium om internationella affärer. Vi erbjuder också anpassade kurser om ni planerar aktiviteter på en eller flera specifika marknader. Om du vill lansera i USA eller köpa i Kina hjälper vi till att förbereda er för resan.

*”Dilemman uppstår – det som är oetiskt i ditt land kan vara en självklarhet i den andra partens hemland!”*

Huvudsyftet i seminarierna är att du och din grupp ska vidareutveckla er förståelse för skillnader och likheter i affärskulturer. Dessutom ska den ökade förståelsen ge er kunskap om hur olika förhandlingstaktiker används i olika kulturer. Något som ofta är helt olika mellan olika länder. Vad som är oetiskt i ett land kan vara en självklarhet i ett annat, och hur ska du hantera sådana dilemman. I takt med den ökade globaliseringen måste förståelsen gå utanför själva affären om långsiktiga affärsrelationer ska uppnås.

Kursmaterialet är inbundet eller i pärm, så att du som deltagare kan gå tillbaka och använda det som uppslagsbok. Där kan du enkelt se hur det var med taktiker, mottaktiker och förhandlingsstrategier när du ska förbereda dina internationella affärsmöten och förhandlingar i framtiden!

Låter det intressant? Kontakta mig gärna för mer information!