

Gute internationale Geschäftsbeziehungen



Stellen Sie sich vor: Sie arbeiten in einem internationalen Unternehmen und sind zuständig für die Ausbildung von Verkäufern. Sie veranstalten ein Seminar, das die Verkäufer für die Arbeit im Ausland vorbereiten soll.

1 Tipps und Ratschläge für gute Geschäftsbeziehungen

- a Was muss man in Ihrem Heimatland bei Geschäftsbeziehungen beachten? Sammeln Sie Ideen. Arbeiten Sie – wenn möglich – in Kleingruppen des gleichen Heimatlandes.



- b Welche Informationen sind für Ihre Kolleginnen und Kollegen wichtig? Sortieren Sie Ihre Ergebnisse aus a auf einem Plakat.



Unbedingt beachten!
immer höflich bleiben

Bloß nicht!
nicht so direkt werden

2 Ratschläge geben

- a Formulieren Sie Ratschläge für Geschäftsreisende, die Ihr Heimatland besuchen.

„Im Gegensatz zu Deutschland / zu Österreich / zur Schweiz /

In ... ist es wichtig, dass ...

Eine Geschäftsbeziehung läuft gut, wenn Sie ...

Es ist empfehlenswert, wenn ...

Es wäre vielleicht auch ganz gut, wenn ...

Achten Sie auf jeden Fall darauf, dass ...

Denken Sie auch daran, dass ...”

- b Bilden Sie Gruppen mit „Experten“ aus unterschiedlichen Heimatländern und gehen Sie von Plakat zu Plakat. Der jeweilige Experte gibt Ratschläge für Geschäftsreisen in sein Land.

3 Sehen Sie die Plakate noch einmal an. Was wussten Sie noch nicht? Welcher Ratschlag war neu für Sie? Berichten Sie im Kurs.