



# ERFOLGREICH IN RUSSLAND VERHANDELN

*Geheimnisse der Moskauer Akademie der Geschäftsverhandlungen*

INTENSIV-HANDLUNGSTRAINING



21.01 – 22.01.2011

## ERFOLGREICH IN RUSSLAND VERHANDELN

*Geheimnisse der Moskauer Akademie der Geschäftsverhandlungen*

*„Nur wer den Gegner und sich selbst gut kennt,  
kann in 1000 Schlachten siegreich sein.“  
Chinesische Kriegsweisheit*

„**Verhandlungen mit dem russischen Geschäftspartner**“ – ist ein angepasstes Intensivtraining für Schweizer Geschäftsleute, um die praktischen Verhandlungsfähigkeiten mittels interaktiven Übungen und Fallanalysen zu erwerben.

Es ist ein so genannter „Blick hinter die Kulissen“, es verrät Ihnen, *welche Techniken und Strategien russische Geschäftsleute für erfolgreiche Verhandlungen mit Europäern in der Fachausbildung lernen.*

Sie werden auch erfahren, welche interkulturellen Aspekte unbedingt in Betracht gezogen werden müssen, um den russischen Verhandlungspartner zu verstehen und sein Vorhaben rechtzeitig zu erkennen.

Es werden Ihnen relevante Kenntnisse der wichtigsten Verhandlungstheorien, strategische und taktische Methoden vermittelt, damit Sie den Verhandlungsprozess zu Ihren Gunsten steuern können.

Sie erfahren Ihre Stärken und Schwächen als interkultureller Verhandler, Sie werden exakt und schnell Prioritäten setzen und Ihre Ziele erreichen können.

### *Trainingsmethoden:*

Eine optimale Kombination aus:

- Kurzvorträgen
- Fallbeispielen
- Fallanalysen
- Fragerunden
- Rollenspielen
- Übungen
- Praxisbezogenen Aufgaben
- Videoaufnahmen
- Erfahrungsaustausch

## TAG 1. PROGRAMM

### *Teil 1. (Vormittag) Verhandlungen als System.*

- Besonderheiten interkulturellen Verhandlungen.
- Generelle Kenntnisse als Vorbereitung für die Verhandlung.
- Grosse und kleine Verhandlungsbühne. Russischer Standard gegen europäischen (und speziell: gegen schweizerischen). Unterschiede, Merkmale, welche man unbedingt beachten soll.

### *Teil 2. (Nachmittag) Grundlagen der Verhandlungen. Verhandlungsvorbereitung.*

- Ausländischer Verhandlungspartner – wie wird er von seinem russischen Partner empfunden und eingeschätzt?
- Vorteile eines Schweizer Geschäftspartners oder warum Schweizer von den Russen respektiert werden.
- Konkurrenzfähig argumentieren. Schwachstellen als Vorteile darstellen können. Techniken „Schirm“ und „Hamburger“.
- Verhandlungsort, Bekanntschaftsgrad, Service, Auswahlmöglichkeiten usw.
- Besonderheiten der Geschäftskommunikation, Formulierungen, oder: warum Russen keine Emails mögen.
- Meeting-Szenarien.
- Express-Beurteilung Ihrer Verhandlungstechniken
- Diagnostik des Profils Ihres russischen Verhandlungspartners.
- Analyse Ihrer Bevorzugungen beim Verhandlungsablauf.
- Master-Plan einer typischen Verhandlung.



## TAG 2. PROGRAMM

### *Teil 1. (Vormittag) Schwierige Verhandlungen.*

- Vorbereitung zu schwierigen Verhandlungen: Activa eines Verhandeln.
- Verlauf der schwierigen Verhandlungen, Konflikteskalation
- Wie soll man auf verbreitete Moskauer Strategie „Nimm und gehe weg“ reagieren, welche Angriffsmöglichkeiten und Umgehungsmanöver gibt es?
- Abfangmanöver um das Verhandlungsergebnis zu beeinflussen.
- Verhandlungsbühne und Verhandlungsschritte in schwierigen Situationen.
- Ein schwieriger Gegner: Sturer, Agressiver, Fuchs und andere
- Wendepunkt: wie man ihn einführt und benützt
- Beste Techniken für schwierigen Gegner. Schemas

### *Teil 2. (Nachmittag) Arbeit mit den offenen Forderungen.*

- Korrekter Aufbau von Kundenbeziehungen zwecks Minimierung der offenen Forderungen
- Risikobewertung und Risikoberechnung.
- Schuldnerbeeinflussung: Verhandlungs- und Forderungsabtretungstechnologien.
- Wie kann man gutes Kundenverhältnis behalten, nachdem die Massnahmen zur Rückforderung einer Zahlung ergriffen wurden.
- Vorbeugungsmassnahmen für die erfolgreiche Interaktion mit dem russischen Kunden.

## INFORMATIONEN

**Veranstaltungsort:** Seminarräume in der Stadt Zürich

**Seminarzeiten:** 8.30 – 18.00 (inkl. Mittagspause)

**Konditionen:** je Seminartag und Teilnehmer CHF 590.- zzgl. MwSt.. Buchbar als 2- oder 3-tägiges Training. (Auch als Inhouse-Training, Preise – nach Absprache).

**Gruppe:** 6-10 Personen

**Sprache:** Deutsch und simultane Übersetzung vom Russischen.

**Anmeldung:** [info@reutener.com](mailto:info@reutener.com) Tel: +41 44 422 54 03 Fax Tel: +41 44 422 54 73

**Anmeldeschluss:** 11.01.2011

**Abmeldung:** 50% Kosten (bis 11.01.2011, danach – 100% Kosten)

## TRAINERTANDEM



**Swetlana Reutener, Lic.phil I.**, erfahrene Russland-Expertin, Beraterin und Trainerin im Bereich interkulturelle Kompetenz Schweiz- Russland, Gründerin Reutener Consulting. Seit 2000 begleitet sie Schweizer Führungskräfte aus unterschiedlichen Branchen beim Aufbau und bei der Durchführung ihrer Geschäftskooperation und Kommunikation mit russischen Partnern und Kunden. Sie studierte Psychologie an den Universitäten Jaroslawl, Moskau und Zürich. Ab 2003 führte sie am Lehrstuhl für "Angewandte Psychologie" der Universität Zürich zahlreiche Seminare und Forschungen im Bereich "Kulturstandards in der Geschäftsinteraktion zwischen Schweizer und Russen" durch. Zertifiziert als "Professioneller Business Trainer".



**Viktoria Davydoff, Dr. Psychologie.**, führende Trainerin des Unternehmens Training Technology Moscow, Leiterin der Moskau Verhandlungen-Akademie. Sie berät in strategischen Fragen zahlreiche russischen Unternehmer. Sie ist Partner-Trainerin Reutener Consulting, Viktoria Davydoff absolvierte Moskauer Staatsakademie im Fach Psychologie des Management, promovierte zum Thema «Psychologische und philosophische Aspekte des Risikomanagements». Sie ist staatlich zertifiziert als Trainerin für Trainer und in Kross-Kultur Training (Deutschland). Viktoria Davydoff ist Autorin und Leiterin zahlreicher Artikel, Trainingsprogrammen, Verhandlungstrainings (alle Stufen), verschiedenen Business-Kursen. [www.t-tech.ru](http://www.t-tech.ru)