

Seminar: Persönlichkeit im interkulturellen Umfeld

1. Ausgangslage: Persönlichkeit für eine gewinnbringende Zusammenarbeit

Persönliche Überzeugungskraft und die Fähigkeiten, mit unterschiedlichsten Partnern eine gewinnbringende Zusammenarbeit aufzubauen, lassen sich nicht alleine durch das Befolgen von Regeln und Techniken steigern. Falsch angewandte Techniken sind zudem riskant, weil sie unecht und oft manipulativ wirken. Unterschiedliche Denk- und Verhaltensweisen, verschiedene Kulturen, die im engen Umfeld aufeinander prallen, verlangen den positiven Umgang mit sich selbst.

Eigene Stärken und Schwächen und das Wissen von der eigenen Entwicklungsfähigkeit sind wichtige Voraussetzungen, um im interkulturellen Umfeld erfolgreiche Beziehungen aufzubauen.

2. Teilnehmer: Personen, die ihre Fähigkeiten im Umgang mit sich selbst und anderen im interkulturellen Umfeld verbessern wollen

3. Zielsetzung: Jede Teilnehmerin / jeder Teilnehmer

- nutzt die Möglichkeiten der eigenen Person und Persönlichkeit gezielter, indem Stärken und Fähigkeiten in die Beziehungsgestaltung mit unterschiedlichen Partnern bewusst einfließt.
- ist in der Lage, Wünsche und Motive von Partnern im interkulturellen Umfeld zu verstehen, zu akzeptieren und mit den eigenen in Einklang zu bringen.

4. Aus dem Inhalt

- Möglichkeiten und Chancen des persönlichen Kontakts in einem absatzgerichteten Unternehmen; Aufgaben und Anforderungen an den einzelnen Mitarbeiter im Aussen- und Innendienst.
- Bedürfnisse, Wertvorstellungen, Gedanken und Gefühle als Grundlage menschlichen Verhaltens.
- Vertrauen und Erfolg zwischenmenschlicher Beziehungen.
- Eigene Stärken und Schwächen als Grundlage persönlicher Weiterentwicklung.



- Die Verhaltensmatrix als Methode der Menschenkenntnis; Grundstilrichtungen und ihre Eigenarten, die mit verschiedenen Stärken und Schwächen verbunden sind.
- Stärken und Schwächen der verschiedenen Stilrichtungen in der Erfüllung der gestellten Aufgaben.
- Stilgerechte Verkaufs- und Mitarbeitergespräche, Berücksichtigung der Eigenarten von verschiedenen Kunden und Mitarbeitern in der Gesprächsführung.
- Die Bedeutung der persönlichen Flexibilität, um aus Neuerungen Vorteile zu ziehen und mit unterschiedlichen Persönlichkeiten erfolgreich zusammenarbeiten zu können.
- Massnahmen zur Weiterentwicklung der eigenen Persönlichkeit.
- Übungen zum Erfassen von Kunden- und Mitarbeiter-Persönlichkeiten.

5. Referenten

- Thomas Baumer
CICB Center of Intercultural Competence, Kloten

Gründer und Leiter des "CICB Center of Intercultural Competence". Referent an der ETH Zürich sowie weiteren Hochschulen und Fachhochschulen. Direktor der A+O Career Group (Assessment, Outplacement, Coaching, International Assignment). Zuvor Geschäftsleitungsmitglied Swissair Training Center. Autor des "Handbuch Interkulturelle Kompetenz" (2 Bände; Orell Füssli Verlag, Zürich). Besuchte auf geschäftlichen und privaten Reisen bisher über 80 Länder.

- Dr. Jörg T. Sorg
perSens AG, St. Gallen

Studien an der ETH Zürich, langjähriger Coach und Trainer im Bereich Marketing und Verkauf bei der perSens AG St. Gallen. Fundierte Erfahrungen, wenn es darum geht, sich in gesättigten Märkten zu profilieren. Zuvor Partner einer venture capital finanzierten Unternehmung in den USA, erster CEO des WWF Schweiz.