

ПРОГРАММА СЕМИНАРА

Международный деловой этикет.

Особенности делового этикета разных стран

Международный этикет - правила вежливости каждого народа, построенные на сочетании национальных традиций, обычаях, психологии нации, укладов жизни, религиозных воззрениях и национальной культуре.

Основные черты этикета отличаются универсальностью, но порой бывает, что и хорошо воспитанный человек попадает в затруднительное положение, находясь в другой стране. Чаще всего это происходит, из-за незнания правил международного этикета.

Почти 70% сделок не были заключены из-за того, что российские бизнесмены не знали правил международного общения и не владели культурой поведения, соответствующей той или иной стране.

Семинар адресован:

- Топ-менеджерам, владельцам компаний, офис-менеджерам, менеджерам по продажам и всем кто имеет деловые взаимоотношения с представителями других стран

Цели семинара:

- Улучшение качества делового общения на международном уровне
- Повышение имиджа компании и своего имиджа в глазах иностранных партнеров
- Повышение эффективности делового общения

По окончании тренинга участники смогут:

- Уверенно вести себя внутри страны и за ее пределами
- Соблюдать нормы и правила делового этикета
- Вежливо и эффективно общаться с зарубежными партнерами
- Способствовать созданию и поддержанию благоприятного собственного имиджа и имиджа своей компании.

Продолжительность: зависит от перечня страна (не менее 4-5 стран) и не менее 8 ак.ч.

Содержание программы:

1. Основные правила делового этикета

- Правила приветствия и представления
- Визитные карточки (основные правила для визиток, тайные коды визиток)
- Особенности ведения деловых телефонных переговоров
- Правила ведения деловой переписки, оформление письма, конверта, электронный писем
- Правила подготовки к переговорам, выставкам, конференциям
- Правила встречи делегации в аэропорту, рассадка по машинам
- Правила рассадки за столом переговоров
- Правила проведения официальных мероприятий (бранч, ланч и т.д.)
- Правила оформления и ответа на приглашения
- Дресс-код для официальных мероприятий и в деловой среде
- правила и особенности вручения подарков и цветов

2. Особенности делового этикета разных стран

- Общие представления о стране
- Особенности делового стиля страны:
 - оптимальные каналы установление деловых контактов с зарубежными партнерами
 - подготовительные этапы к проведению переговоров
 - представлений, приветствий и вручения визитных карточек
 - звания и формы обращения
 - внешность делового человека. На что стоит обратить внимание
 - невербальный язык общения: жесты, эмоции, межличностное пространство
 - национальный стиль ведения переговоров (время, место, темп проведения переговоров)
 - подарки зарубежным партнерам

Каждый участник семинара получает в подарок книгу автора семинара «Международный бизнес-этикет» с дарственной подписью

Дизайн семинара-тренинга:

- Семинар построен на сравнительном анализе представителей Азии, Европы, Южной и Северной Америки
- Активный диалог ведущего с участниками тренинга, ответы на вопросы участников.
- Разбор типичных ситуаций (case study).
- Деловые и ролевые игры.
- Мини-лекции.

При численности группы менее 3-х человек, семинар будет идти в режиме индивидуальной работы с проблемными зонами каждого участника (в рамках заявленной тематики семинара). Регламент работы (сколько времени уделяется групповым занятиям, сколько - индивидуальному коучингу) согласовывается отдельно.

Перечень стран, по которым может быть проведен семинар:

АЗИЯ:

1. Гонконг
2. Индия
3. Казахстан
4. Китай
5. ОАЭ
6. Тайланд
7. Турция
8. Япония

3. Испания
4. Италия
5. Норвегия
6. Польша
7. Франция
8. Швейцария
9. Швеция

ЕВРОПА:

1. Англия
2. Германия

СЕВЕРНАЯ И ЮЖНАЯ АМЕРИКА

1. США
2. Мексика
3. Аргентина
4. Бразилия

Программа может быть изменена под требования Клиента