

PROGRAM SZKOLENIA

„Specyfika współpracy biznesowej z firmami z Niemiec”

26 luty 2019 r.

Miejsce szkolenia: Zachodniopomorskie Stowarzyszenie Rozwoju Gospodarczego - SCP,
ul. Kolumba 86, 70-035 Szczecin, sala 136 - parter

08.30 - 09.00	Rejestracja uczestników
09.00 - 09.15	Powitanie uczestników oraz prezentacja oferty Ośrodka Enterprise Europe Network
9.15 - 10.45	<p>Udane negocjacje z Niemieckimi Partnerami Biznesowymi Znajomość specyfiki międzykulturowej w biznesie niemieckim zwiększa skuteczność działania na rynku niemieckim dla zagranicznych firm i inwestorów. Niniejsze streszczenie zawiera krótkie spojrzenie na tematy związane z biznesem i kulturą pracy, komunikacją, pierwsze spotkania, przebieg rozmowy biznesowe, prezenty, lunche biznesowe i transakcje prywatne.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aspekty językowe: - formy kontaktu i komunikacji, Dresscode, - pozdrowienia osobiste, dzień dobry/przywitanie <p>obowiązująca kolejność powitań</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aspekty kulturowe; w szczególności: kultura negocjacji , lunche biznesowe, Prezenty biznesowe <p>Prowadzenie spotkań biznesowych i ważnych stanowisk negocjacyjnych. Negocjacje są formalne, szczegółowe i bezpośrednie. Tak samo trzeba przestrzegać reguły na innych mniej formalnych spotkaniach biznesowych jak lunch. Trzeba też mieć na uwadze że czasami prezent to kłopot dla Niemieckiego partnera biznesowego a nie frajda.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tabuetyki i pułapki - Hierarchia i status społeczny
10.45 - 11.00	Przerwa kawowa

<p>11.00 - 12.30</p>	<p>Vertrag kommt vom Vertragen. Dla czego pisemna umowa z Niemcami jest niezbędna</p> <p>Niemieccy menedżerowie zazwyczaj kultywują kulturę biznesową zorientowaną na wyniki. W przeciwieństwie do kultury biznesowe zorientowane na relacje w Polsce, kultura biznesowa zorientowana na transakcje to większy nacisk na precyzyjne umowy pisemne i formalne umowy. Już istniejące, oparte na zaufaniu, relacje międzyludzkie nie są konieczne dla akceptacji lub zawarcie transakcji handlowej w Niemczech. Oczywiście, to jest pomocne, aby poznanie partnerów biznesowych w dłuższej perspektywie czasowej. Te (przed)stosunki nie należą jednak w ogóle do podstawy prowadzenia biznesu.</p> <p>Niemieckie ustalenia w umowne</p> <p><u>Typowe pytania dotyczące treści w trans granicznych umowach handlowych:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - dlaczego umowa jest ważna - prawo właściwe dla umowy - sąd lub trybunał arbitrażowy odpowiedzialny za rozstrzyganie sporów dotyczących umowy - wymogi dotyczące skuteczności formalnej - klauzula wyboru prawa - porozumienia w sprawie jurysdykcji - klauzule arbitrażowe
<p>12.30 - 13.00</p>	<p>Przerwa kawowa, Lunch</p>
<p>13.00 - 14.30</p>	<p>Prezentacja osobista i biznesu w Niemczech</p> <ul style="list-style-type: none"> - szczególności prezentacja biznesu - dla czego strona internetowa jest ważna <p>Problemy we współpracy Niemców i Polaków</p> <ul style="list-style-type: none"> - przykłady: Niemiecka determinacja i niebarwiona otwartość; <p>Kontakt prywatny</p> <p>W Niemczech sprawy prywatne i publiczne są zazwyczaj ściśle oddzielone.</p>
<p>14.30 - 15.00</p>	<p>Studium Przypadków/Omówienie przykładów/Pytania uczestników/Dyskusja/Konsultacje indywidualne/Rozdanie certyfikatów ukończenia szkolenia</p>