

Geschäftserfolg in Frankreich

Kulturelle Unterschiede werden häufig unterschätzt

Tübingen, 24. Juni 2008. Frankreich ist der Inbegriff von „Haute Cuisine“ und „Savoir Vivre“. Doch die „Grande Nation“ hat mehr zu bieten: Sie ist einer der wichtigsten Handelspartner der deutschsprachigen Nachbarn. Mit keinem anderen Land gibt es eine so regelmäßige und intensive Abstimmung auf den Gebieten der Kultur, Politik, Wissenschaft und Wirtschaft. Aus diesem Grund hat der Premium-Seminarveranstalter Global Competence Forum das interkulturelle Training „Geschäftserfolg in Frankreich“ entwickelt. Dieses interaktive Intensivtraining vermittelt erfolgversprechende Kommunikations- und Verhandlungsstrategien für Geschäftsbeziehungen und die Zusammenarbeit mit Franzosen.

„Frankreich gilt als wichtigster Absatzmarkt für Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum und ist einer der beliebtesten Standorte für Direktinvestitionen innerhalb der Europäischen Union“, so Bernd K. Zeuschel, Geschäftsführer von Global Competence Forum. „Das große Marktpotential direkt vor unserer Haustür bietet auch dem Mittelstand vielversprechende Geschäftschancen. Mit einem kaufkräftigen Binnenmarkt von über 60 Millionen Konsumenten sowie seiner zentralen Lage in Europa vereint Frankreich die wesentlichen Pluspunkte eines attraktiven internationalen Absatzmarktes.“ Ungeachtet der Attraktivität des Marktes warnt der Auslandsexperte gleichzeitig vor Schwierigkeiten, denn gerade wegen der räumlichen und geschichtlichen Nähe zu Frankreich würden die kulturellen Unterschiede oft unterschätzt. Abseits von Bilanzen und Kennzahlen sind die Geschäftsgewohnheiten der französischen Partner in vielen Bereichen deutlich unterschiedlich zu Deutschland. Beispielsweise spielen bei der Kommunikation in Frankreich versteckte Botschaften zwischen den Zeilen eine besonders große Rolle. Deshalb warnen Experten: Wer sich der Eigenheiten im Kommunikations- und Verhandlungsstil der Franzosen nicht bewusst ist, muss mit Nachteilen rechnen.

In dem Seminar „Geschäftserfolg in Frankreich“ vermittelt Global Competence Forum seinen Teilnehmern wichtige Kenntnisse über die Geschäftsgebaren ihrer französischen Kunden, Lieferanten oder Mitarbeiter. Anhand von Fallbeispielen – sowohl erfolgreichen als auch fehlgeschlagenen – entwickeln die Teilnehmer ein Verständnis

für französische Beweggründe und Verhaltensweisen. Wirkungsvolle Kommunikations- und Verhandlungsstrategien werden vorgestellt und geübt, mögliche Konfliktpotentiale diskutiert und Wege aufgezeigt, um Konfliktsituationen auf konstruktive Art zu lösen. Das besondere Augenmerk wird auf typische Fehler gelegt, die bei der Kommunikation mit Franzosen immer wieder gemacht werden.

Bei Interesse an „Geschäftserfolg in Frankreich“ sind nachfolgend die nächsten Termine und Veranstaltungsorte genannt: 16./17. September 2008 am Starnberger See, 28./29. April 2009 in Frankfurt und 15./16. September 2009 in Weilburg. Das Seminarprogramm ist unter http://www.gcforum.de/broschure_IKFR.pdf im Internet aufrufbar. Aufgrund limitierter Teilnehmerzahlen empfiehlt der Veranstalter eine frühzeitige Buchung des Seminars.

Global Competence Forum organisiert Konferenzen und Trainings zu aktuellen Managementthemen sowie internationale Fach- und Länderseminare. Weitere Firmen- und Seminarinformationen sind erhältlich unter: Schlossbergstraße 10, D-72070 Tübingen, Tel. +49 7071 55970, Fax +49 7071 5597900, <http://www.gcforum.com>, <mailto:info@gcforum.com>.

ZUM ABDRUCK FREI

BELEGEXEMPLAR ERBETEN

407 WÖRTER, 3.486 ANSCHLÄGE

BILDMATERIAL:

Logo von Global Competence Forum GmbH

http://www.gcforum.de/Logo_GCF.zip

Fotografie von Bernd Zeutschel, Geschäftsleitung

http://www.gcforum.de/Foto_BerndZeutschel.zip

Broschüre „Geschäftserfolg in Frankreich“

http://www.gcforum.de/broschure_IKFR.pdf