



Bildquelle: marabou www.pi.xeio.de

Business Compass Israel

für eine effiziente Zusammenarbeit mit israelischen Partnern und Kollegen

Der Einfluss der besonderen Geschichte Israels und der starken von der Religion getragenen israelischen Kultur auf den Umgang im geschäftlichen Miteinander ist in der deutsch-israelischen Zusammenarbeit allzeit deutlich spürbar. Ein Grundwissen über kulturelle Werte, religiöse Vorschriften und moderne gesellschaftliche Aspekte ist wie in kaum einer anderen Businesskultur eine wichtige Voraussetzung für ein reibungsarmes Miteinander im Business.

Das Seminar „Business Compass Israel“ bietet Gelegenheiten, die Auswirkungen der israelischen Verhaltenserwartungen auf konkrete berufliche Begegnungen mit israelischen Partnern zu erfahren. Das Seminar betrachtet systematisch wichtige israelische Werthaltungen und Verhaltensweisen im Business, deren Kenntnis eine leichtere und effizientere Zusammenarbeit ermöglicht. Es vermittelt Wissen für eine geschickte Gestaltung einer verlässlichen Kooperation mit israelischen Kollegen und Partnern. Darüber hinaus zeigt es anhand von ‚cross-cultural mindsets‘ kulturspezifische Handlungsspielräume auf.

Die Themen des Seminars

08:30 Begrüßung und Einführung: Themen, Teilnehmer, Trainer und Programm

08:45

Grundhaltungen in der israelischen Gesellschaft

- Leben mit der Bedrohung
- Leben mit der Vielfalt: säkular – konservativ – nationalreligiös - ultraorthodox
- Leben mit der Religion: Shabbat, Feste, Kippa etc.
- Das besondere deutsch-israelische Verhältnis in den Augen der Generationen in Israel

09:45

Shalom: Begegnungen mit israelischen Geschäftspartnern und Kollegen

- Die Grammatik des gelungenen Entrees
- Dress Code: Die ‚lockere‘ israelische Business-Etikette
- Als business woman in Israel: Zum Geschlechterverhältnis in Gesellschaft und Business
- Wie man kommuniziert, um vertrauensvolle Arbeitsbeziehungen zu israelischen Gesprächspartnern aufzubauen

Ein Anspiel gibt Gelegenheit, israelisches Verhalten in Erstsituationen zu erleben. Die anschließende Diskussion erläutert die Grammatik geschickten Verhaltens in ersten Begegnungen im beruflichen Umfeld.

10:45 Kaffeepause

11:05

Do's and Don'ts im geschäftlichen Kontakt mit israelischen Partnern

Gesellschaftliche Tabus in Israel und Hinweise zur geschickten Gestaltung des freundlichen Umgangs am Arbeitsplatz und in ‚freier Zeit‘.

12:30 Mittagspause

14:00

Israelische Arbeitsethik in der Unternehmenspraxis

- Identifizierung mit der Firma
- Die zentrale Rolle des permanenten Informationsabgleichs für effizientes Delegieren
- Israelisches Professionalitätsverständnis
- Israelisches Teamverständnis
- Entscheidungsfindung und Change Management
- Die Bedeutung von persönlichen Netzwerken am Arbeitsplatz

Im Dialog mit den Trainern werden Standardszenarien der Zusammenarbeit durchgespielt. Dabei werden kulturgeprägte Grundannahmen aufgezeigt und sich daraus ableitende Handlungsspielräume diskutiert.

15:00 Kaffeepause

15:20

Kommunikationsverhalten in Israel

- Kommunikationsbedarf, Medienkonsum
- Umgang mit Kommunikationsmitteln
- „Unfreundlichkeit“ und Lautstärke
- Gesten, die leicht fehlinterpretiert werden
- Englisch als lingua franca?

Illustrierende Schilderungen erläutern israelische Kommunikationserwartungen in der Business-Zusammenarbeit.

16:15

Lob und Kritik im Berufsleben und in der Gesellschaft

- Anlässe und Abstufungen des Lobes
- Israelische Regeln beim Kritiküben
- Wie in Israel schwierige Gespräche geführt werden

18:00 Ende des ersten Seminartages

Die Trainer stehen zum informellen Austausch zur Verfügung.

Zweiter Seminartag



08:30

Rückblick und Ausblick

08:45

Das Selbstverständnis der Business Community in Israel

- Zwischen Kibbuz, Industriepolitik und privatem Unternehmertum
- Die wechselhafte Rolle der Gewerkschaften

09:45 Kaffeepause

10:00

Effiziente Organisation deutsch-israelischer Zusammenarbeit

- Teamverständnisse
- Effizienzpotentiale in deutsch-israelischen Teams

11:00

Offene Fragen

Aktuelle Themen mit hoher Relevanz für die Teilnehmer

14:00

Konflikt und Konfliktlösung

- Zentrale israelische Verhaltenserwartungen im Konfliktfall
- Erfolgversprechende Vorgehensweisen im Konfliktfall und Kriterien der Konfliktlösung in Israel

16:00 Kaffeepause

16:15

Reflexion und Ausblick

17:00

Ende des Seminars

Das Seminar design

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte in deutschen Unternehmen mit Arbeitskontakten zu Partnern und Kollegen in Israel. Es zielt darauf ab, Wissen zu vermitteln, das hilft, die Zusammenarbeit mit israelischen Geschäftspartnern effizienter zu gestalten.

Vom Seminar profitieren auch Manager, die wirtschaftliche Engagements in Israel verantworten oder planen. Das Seminar bietet umfangreiches Wissen und solide Entscheidungshilfen für anstehende Weichenstellungen und zur Verbesserung der Effizienz deutsch-israelischer Kooperationen.

Das Seminar wird von einem Trainerteam geleitet. Das Trainerteam verfügt über jahrelange Erfahrung in deutsch-israelischer Zusammenarbeit. Kurze Anspiele, lebendige Trainerinputs, Situationsbeschreibungen (critical incidents), ‚cross-cultural mindsets‘ und interaktive Lehrgespräche sind Bestandteile der didaktischen Methodenwahl.

Die Trainer präsentieren wichtige kulturelle Werte Israels, sie erörtern die Auswirkungen dieser kulturellen Werte auf die Zusammenarbeit mit israelischen Partnern und Kollegen und bieten Übungsmöglichkeiten. Die hohe Informationsdichte des Seminars wird durch einen ausgewogenen Einsatz interaktiver und reflektierender Lernformen erreicht. Fallbeispiele und ‚cross-cultural mindsets‘ illustrieren israelisches Verhalten in Geschäftskontakten.

Das Training wird von einem führungserfahrenen deutsch-israelischen Trainerteam geleitet.

Diese Besonderheiten zeichnen das BCCM-Training „Business Compass Israel“ aus:

- Die klare Praxisorientierung: Das BCCM-Training wird von einem Trainerteam geleitet, das über reiche eigene Erfahrung in der deutsch-israelischen Zusammenarbeit verfügt.
- Eigene Business- und Führungserfahrung im Trainerteam fließt in das Training zum Vorteil der Teilnehmer ein.
- Die Auswahl der Themen und die Didaktik werden ständig auf ihre Aktualität überprüft. Für die Trainingsqualität steht BCCM mit der Zufriedenheitsgarantie ein.
- Das Trainerteam hat langjährige Erfahrung im Konzipieren von Trainings, im Erstellen bestens geeigneter Trainingsmaterialien und im Durchführen interkultureller Managementtrainings für unterschiedliche Zielgruppen.
- Das Trainerteam illustriert beispielhaft deutsch-israelische Stärken.
- Das Training fokussiert auf die Geschäftspraxis, vermittelt praxisorientiertes Wissen und zielt klar auf eine Effizienzsteigerung in deutsch-israelischen Kooperationen ab.
- Das Trainerteam gewinnt Informationen über aktuelle Entwicklungen in Israel nicht nur auf deutsch und englisch, sondern auch auf hebräisch.
- BCCM steht den Teilnehmern auch nach dem Seminar für konkrete Fragen mit Ratschlägen zur Verfügung (cross-cultural help-line).

Organisatorisches

Die Seminartage dauern regelmäßig von 8:30 Uhr bis ca. 18:00 Uhr, am letzten Tag bis 17:00 Uhr. Eine Mittagspause wird von etwa 12:30 bis 14:00 eingelegt. Morgens und nachmittags ist jeweils eine Kaffeepause vorgesehen. Am Abend des ersten Seminartages stehen die Trainer zum informellen Austausch zur Verfügung.

Die Teilnehmer erhalten einen Seminarordner mit einer Dokumentation der Seminarthemen sowie weiteren Informationen.

Zur Unterstützung des Trainingserfolges finden die Seminare in ausgewählten angenehmen Tagungshotels statt. BCCM empfiehlt die Übernachtung im Tagungshotel. Die Übernachtungs- und Verpflegungskosten außerhalb der Seminarzeiten werden vom Tagungshotel gesondert berechnet. Das BCCM-Büro gibt gern nähere Auskunft und arrangiert auf Wunsch die Hotelbuchung.

Anmeldungen zum Seminar können bequem mit dem elektronischen Formular unserer Internetseiten vorgenommen werden. Zur Anmeldung per Fax nutzen Sie bitte einen Ausdruck des elektronischen Formulars. Die Anmeldung wird mit dem Erhalt einer Anmeldebestätigung durch BCCM verbindlich. Der Teilnehmerbeitrag beträgt € 1400,-- zuzüglich gesetzlicher MWSt.

Dieses Seminar ist auch als inhouse-training interessant. Bitte erkundigen Sie sich beim BCCM-Büro nach Terminen und Konditionen.

Einfach und klar:

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) von BCCM

Die folgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind die Grundlage aller Geschäftsbeziehungen zu BCCM, soweit ausnahmsweise nicht anders geregelt. Mit der Anmeldung zu einem BCCM-Training oder der Auftragserteilung zu firmeninternen Trainings an BCCM gelten diese AGB als vereinbart. Abweichungen bedürfen der Schriftform.

1. Leistungen auf höchstem Qualitätsniveau

BCCM fühlt sich dem Nutzen seiner Kunden verpflichtet und ist daher bestrebt, ausschließlich Trainingsangebote auf höchstem Qualitätsniveau zu veranstalten. Eine verlässliche, umsichtige Organisation der BCCM-Veranstaltungen trägt dazu bei.

2. Zufriedenheitsgarantie

BCCM übernimmt die Verantwortung für die Trainingsleistung mit seiner Zufriedenheitsgarantie: Ist ein Auftraggeber eines firmeninternen Trainings oder ein Teilnehmer des offenen Trainingsprogramms von BCCM nicht mit der BCCM-Trainingsleistung zufrieden, erstattet BCCM bedingungslos den Teilnehmerbeitrag resp. das Trainerhonorar umgehend.

3. Höhere Gewalt, andere ungeplante Ereignisse und Absagen

Trotz aller Sorgfalt kann auch BCCM Ungeplantes leider nicht gänzlich ausschließen. Daher behält sich BCCM vor, bei plötzlicher Erkrankung eines Trainers, des Trainerteams oder aus weiteren wichtigen Gründen (z.B. höhere Gewalt, mangelnde Anmeldungen), eine Trainingsveranstaltung abzusagen. Die betroffenen Kunden werden in diesen Ausnahmefällen unverzüglich informiert. In jedem Falle wird BCCM versuchen, eine Ersatzveranstaltung anzubieten. Eine Verpflichtung zur Gleichartigkeit besteht dabei jedoch nicht. Die Teilnehmerbeiträge oder Honorare für die entfallene Veranstaltung werden selbstverständlich ohne weitere Aufforderung umgehend erstattet.

4. Gewährleistung

BCCM nimmt die Verantwortung für die Qualität seiner Trainings sehr ernst und steht mit seiner Zufriedenheitsgarantie dafür ein. Eine darüber hinaus gehende Haftung wird in allen Fällen ausgeschlossen auch für solche Kosten, die mit dem Training in unmittelbarem oder mittelbarem Bezug stehen (z.B. Reisekosten).

5. Im Mittelpunkt der Trainings steht der Teilnehmer

BCCM behält sich vor, die Trainingsinhalte auf die konkreten Bedürfnisse der Teilnehmer anzupassen, so dieses Vorgehen sinnvoll erscheint. Dadurch kann es zu Abweichungen vom Programm kommen. Die inhaltliche Vollständigkeit bleibt jedoch regelmäßig unberührt.

6. Anmeldung

Eine frühzeitige Anmeldung (bis ca. 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn) empfiehlt sich. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs bei BCCM berücksichtigt. Anmeldungen zu BCCM-Trainings werden regelmäßig von BCCM bestätigt. Die Verbindlichkeit einer Anmeldung entsteht mit dem Zugang der Anmeldebestätigung.

7. Teilnehmerbeitrag

Der Teilnehmerbeitrag wird mit dem Zugang der Anmeldebestätigung oder vier Wochen vor Trainingsbeginn fällig. Die Zahlung erfolgt bargeldlos unter Angabe des Trainingstitels, des Trainingsdatums und der Teilnehmernamen. Sollte der Teilnehmerbeitrag bis zum Trainingsbeginn nicht auf dem Konto von BCCM eingegangen sein, behält sich BCCM vor, im Einzelfall den betreffenden Teilnehmer vom Besuch des Trainings auszuschließen.

8. Rücktritt und Neeterminierung

Rücktrittsgebühren fallen nicht an, solange ein neuer Trainingstermin binnen 3 Monaten gefunden werden kann. Bei schriftlichen Stornierungen bis 2 Wochen vor Trainingsbeginn werden 30% der vereinbarten Teilnehmergebühr / Trainerhonorare berechnet, bis zum Seminarbeginn 80%.

9. Vertragserfüllung

Sollte ein strittiger Vorgang nicht außergerichtlich zu klären sein, ist der Gerichtsstand der Firmensitz von BCCM.