



Die Slowakisch-österreichische Handelskammer, die Britische Handelskammer in der Slowakischen Republik, die Französisch-slowakische Handelskammer, die Hispanisch-slowakische Handelskammer, die Holländische Handelskammer in der Slowakischen Republik, die Deutsch-slowakische Industrie- und Handelskammer, die Schwedische Handelskammer in der Slowakei, die Italienisch-slowakische Handelskammer in Zusammenarbeit mit der Gesellschaft **die Berater Slovensko s.r.o.** erlauben sich Sie herzlich zum Seminar zum Thema:

Interkulturelle Kompetenz – Schlüsselqualifikation des 21. Jahrhunderts?

einzuladen.

PROGRAMM:

17.00 - Präsentation zum Thema „Interkulturelle Kompetenz“

19.00 - Buffet und Networking

LEKTOR: Ing. Tomáš Borec, PhD.

SPRACHE: Slowakisch/ Englisch mit Übersetzung

Datum, Zeit und Ort:

10. April 2014 um 17:00 Uhr, ab 16:30 Uhr – Registration
Räumlichkeiten der Gesellschaft die Berater Slovensko, s.r.o.
Einsteinova 24, Aupark Tower, 8. Stock (Block A), Bratislava

Wir bitten Sie Ihre Zusage mittels der beigelegten Antwortkarte bis **8.4.2014** zu bestätigen.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen!

Teilnahmegebühr für Mitglieder 25€ und für Nichtmitglieder 49€.

Gleichzeitig bieten wir Ihnen die Möglichkeit an, folgende Publikation zu bestellen:

Manager auf dem fremden Parkett

Wie kann man die Falle der interkulturellen Kommunikation überwinden
(die Publikation ist nur in der slowakischen Sprache erhältlich)

Preis: 8,80 €



Deutsch-Slowakische
Industrie- und Handelskammer
Slovensko-nemecká
obchodná a priemyselná komora



Cámara de comercio Hispano-Eslavaca
Hispánsko-slovenská obchodná komora



BRITISH CHAMBER
OF COMMERCE
IN THE SLOVAK REPUBLIC



FRANCO-SLOVAQUE
CHAMBRE DE COMMERCE





Interkulturelle Kompetenz – Schlüsselqualifikation des 21. Jahrhunderts?

Ein Manager eines großen europäischen Konzerns hat die Unterschiede zwischen den Menschen aus verschiedenen Handelskulturen zutreffend charakterisiert. Obwohl alle in ihren Köpfen die gleiche Hardware haben, ist die Software anders.

Die kulturellen Unterschiede können manchmal zu einem Minenfeld werden. Zum Beispiel während die Araber den gegenseitigen Blick in die Augen als Ausdruck der Kraft und des Selbstbewusstseins betrachten, nehmen die Japaner ihn als höchstens unhöflich wahr. Die Skandinavier oder die Briten sind beim Treffen pünktlich, in Frankreich ist es die Sache der Ehre, mindestens eine Viertelstunde später zu kommen, in Spanien sogar auch eine ganze Stunde. Beim Essen in China darf man laut sprechen, schmatzen oder in den Zähnen herumstochern, legt man aber in Thailand die Gabel in den Mund, begeht man einen ähnlichen Fauxpas, als hätte man bei uns das Messer abgeleckt! Während in Österreich großer Wert auf die Titel gelegt wird und in Italien viele Partner die Anrede „dottore“ erwarten, geht man in Schweden schnell zum Duzen über. In Deutschland muss ein Geschäftsessen wenigstens aus vier Gängen bestehen, in den Niederlanden hingegen ist es nicht selten, ein Sandwich mit einem Glas Milch zu bekommen.

Wenn die Firmen ihre Manager und Handelsvertreter für den Auslandseinsatz vorbereiten, wird Akzent vor allem auf eine perfekte Sprachbeherrschung gelegt. Nur langsam setzt sich bei uns die Erkenntnis durch, dass Sprachenkenntnisse allein für den Erfolg im Ausland nicht ausreichen. Dabei ist die Fähigkeit des sicheren Handelns in fremden Geschäftskulturen zur Schlüsselqualifikation und Prüfstein für den Erwerb jeglicher wichtigeren Position geworden.

Der Lektor Ing. Tomáš Borec, PhD. versucht Sie davon zu überzeugen.