



Slovensko-rakúska obchodná komora, Britská obchodná komora v Slovenskej republike, Francúzsko-slovenská obchodná komora, Hispánsko-slovenská obchodná komora, Holandská obchodná komora v Slovenskej republike, Slovensko-nemecká obchodná a priemyselná komora, Švédsko obchodná komora v Slovenskej republike, Taliansko – Slovenská obchodná komora v spolupráci so spoločnosťou **die Berater Slovensko s.r.o** si Vás dovoľujú pozvať na seminár na tému:

Interkultúrna kompetencia – kľúčová kvalifikácia 21. storočia?

PROGRAM:

17.00 - Prednáška na tému „Interkultúrna kompetencia“

19.00 - Bufet a networking

LEKTOR: Ing. Tomáš Borec, PhD.

JAZYK: slovenčina/angličtina s tlmočením

Dátum, čas a miesto:

10. apríl 2014 o 17:00 hod., od 16:30 hod. – registrácia
priestory spoločnosti die Berater Slovensko, s.r.o.,
Einsteinova 24, Aupark Tower, 8.poschodie (blok A), Bratislava

Prosíme Vás o potvrdenie Vašej účasti v priloženej návratke najneskôr do **8.4.2014**.

Tešíme sa na stretnutie s Vami!

Účastnícky poplatok pre členov 25€ a pre nečlenov 49€

Zároveň Vám ponúkame možnosť zakúpenia publikácie:

Manažéri na cudzom parkete

Ako prekonávať nástrahy interkultúrnej komunikácie

Cena: 8,80 €



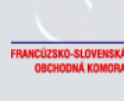
Deutsch-Slowakische
Industrie- und Handelskammer
Slovensko-nemecká
obchodná a priemyselná komora



Cámara de comercio Hispano-Eslovaca
Hispánsko-slovenská obchodná komora



BRITISH CHAMBER
OF COMMERCE
IN THE SLOVAK REPUBLIC





Interkultúrna kompetencia – kľúčová kvalifikácia 21. storočia?

Manažér istého veľkého európskeho koncernu priliehavo charakterizoval odlišnosť ľudí z rôznych obchodných kultúr tak, že hoci všetci majú v hlavách rovnaký hardvér, softvér je odlišný.

Kultúrne rozdiely môžu byť niekedy doslova mínovým poľom. Napríklad kým Arabi považujú vzájomný pohľad do očí za prejav sily a sebavedomia, Japonci to vnímajú ako mimoriadne nezdvorilé. Škandinávci alebo Briti sú pri stretnutiach presní, vo Francúzsku je vecou cti meškať aspoň štvrt hodinu, v Španielsku aj hodinu. Pri stolovaní v Číne sa smie hlasno rozprávať, mľaskať, alebo špárať sa v zuboch, kým v Thajsku vložiť vidličku do úst je podobný faux pas, ako u nás oblizovanie noža! Zatiaľ čo v Rakúsku si potrpia na tituly, v Taliansku mnohí partneri očakávajú oslovenie „dottore“, vo Švédsku sa ani nenazdáte a prejdú na tykanie. V Nemecku musí mať pracovný obed aspoň štyri chody, v Holandsku nezriedka zahŕňa obložený chlebík s pohárom mlieka.

Keď firmy pripravujú svojich manažérov a obchodníkov na pôsobenie v zahraničí, často kladú dôraz predovšetkým na perfektnú jazykovú prípravu. Len pomaly sa u nás presadzuje poznanie, že k dosahovaniu úspechov na cudzích trhoch samotné jazykové vedomosti nestačia. Pritom schopnosť pohybovať sa v iných obchodných kultúrach s istotou a bez nemotorností, sa na európskom pracovnom trhu stala kľúčovou kvalifikáciou a skúšobným kameňom získania akejkoľvek dôležitejšej pozície.

Presvedčiť sa Vás o tom pokúsi lektor Ing. Tomáš Borec, PhD.