



**School of
Management and Law**

**Experiential Management Learning:
Intercultural Negotiation Lab**

Building Competence. Crossing Borders.



International Management Institute

Die ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ist eine der führenden Fachhochschulen der Schweiz. Mit ihren Standorten in Winterthur, Zürich und Wädenswil ist die ZHAW regional verankert und kooperiert weltweit mit Partnern. Die Hochschule umfasst acht Departemente: Angewandte Linguistik; Angewandte Psychologie; Architektur, Gestaltung und Bauingenieurwesen; Gesundheit; Life Sciences und Facility Management; School of Engineering; School of Management and Law sowie Soziale Arbeit.

WER WIR SIND

Als Teil der Abteilung International Business gehört das International Management Institute zur ZHAW School of Management and Law. Wir beschäftigen uns mit den Auswirkungen der Globalisierung und den Herausforderungen der internationalen Geschäftstätigkeit. Unsere interkulturelle Kompetenz und das wirtschaftliche Wissen basieren auf der langjährigen Erfahrung unserer Dozierenden und Mitarbeitenden in Forschung und Praxis. Profitieren Sie von unseren langjährigen Beziehungen zu internationalen Organisationen, Unternehmen und Verbänden.

Das International Management Institute umfasst vier regionale Kompetenzzentren:

- Center for Asia Business
- Center for Business in the Americas
- Center for European Business & Affairs
- Center for Middle East & Africa Business

Zusätzlich verfügen wir über thematische Kompetenzteams:

- Center for Corporate Responsibility
- Competence Team Luxury Management



Bilder: iStock



Intercultural Negotiation Lab

VERHANDELN IM INTERNATIONALEN KONTEXT

Eine Vielzahl von Einflussfaktoren wie adäquate Kommunikation, taktisches Verhandlungsgeschick und korrekte Verhaltensinterpretation ist ausschlaggebend für den Erfolg von Verhandlungen. Gerade im internationalen Kontext gehören eine detaillierte Planung der Verhandlung inklusive Definition des erwünschten Resultats sowie eine zielgerichtete mentale und materielle Vorbereitung zu den hauptsächlichen Erfolgsfaktoren. Wir unterstützen Sie dabei, diese Kompetenzen zu beherrschen, indem wir für Sie massgeschneiderte Simulationen Ihrer Verhandlungssituation zusammenstellen.

DAS LAB-KONZEPT

Die ZHAW School of Management and Law arbeitet seit Jahren erfolgreich mit massgeschneiderten Simulationsumgebungen (Labs), in denen typische Situationen ausprobiert und in verschiedenen Varianten mehrfach durchgespielt werden können. Das Intercultural Negotiation Lab bietet Ihnen die Möglichkeit, mit Einzelpersonen oder ganzen Teams Verhandlungssituationen realistisch zu trainieren. Ganz nach Wunsch bauen wir für Sie die Simulation gemäss Ihren realen Gegebenheiten oder anhand von Mustersituationen auf. Unsere erfahrenen Expertinnen und Experten begleiten die Simulation, coachen Ihre teilnehmenden Mitarbeitenden und geben Ihnen nach jeder Runde ein detailliertes Feedback.

Auf Wunsch werden den Teilnehmenden des Intercultural Negotiation Lab vor Simulationsbeginn theoretische Grundkenntnisse zum Thema Verhandlungstechniken vermittelt, sodass Ihre Mitarbeitenden optimal auf die internationalen Verhandlungen vorbereitet sind und dadurch zu erfolgreichen Geschäftsabschlüssen beitragen.

«Das Intercultural Negotiation Lab offeriert die besten Voraussetzungen, um intensiv und strukturiert an den eigenen Verhandlungskompetenzen zu arbeiten. Es bietet eine perfekte Mischung aus Erkenntnissen und praktischer Taktik, um auf allen Karriere-stufen zu verhandeln.»

George Karam, Head of Middle East & North Africa – Business Engagement, World Economic Forum

Ihr Nutzen

FLEXIBLER ZEITRAHMEN / DURCHFÜHRUNGORT

Gemäss den spezifischen Kundenbedürfnissen wird vorgängig die Anzahl der Simulationstage festgelegt. Das Training erfolgt idealerweise am Stück. Die Durchführung kann sowohl auf dem Campus der ZHAW School of Management and Law oder in einer anderen geeigneten Lokalität (betriebliche Trainingsräume, Seminarhotel usw.) erfolgen. Die Simulationen können in Deutsch und Englisch durchgeführt werden.

VORGEHEN

Ganz nach Ihren unternehmerischen Bedürfnissen passen wir das Trainingskonzept an und erörtern gemeinsam mit Ihnen die Ziele, analysieren die zu trainierende Situation und evaluieren den fachlichen Wissensstand der Teilnehmenden. Anschliessend bereiten wir die Verhandlungsszenarien vor, stellen das Trainingsteam aus erfahrenen Expertinnen und Experten zusammen und bereiten Ihre teilnehmenden Mitarbeitenden adäquat vor. Nach Durchführung der Simulation erfolgt eine detaillierte Evaluation der erreichten Ziele und es werden Feedbackgespräche geführt.

KOSTEN

Die Kosten sind abhängig von Ihren spezifischen Bedürfnissen. Bitte kontaktieren Sie uns für eine unverbindliche Offerte.

VORTEILE FÜR DAS UNTERNEHMEN

- Erhöhte Erfolgchancen bei schwierigen Verhandlungen
- Attraktives Kosten-Nutzen-Verhältnis
- Massgeschneiderte Trainingsumgebung
- Nachhaltiger Lerneffekt

VORTEILE FÜR DIE TEILNEHMENDEN

- Erhöhte internationale Verhandlungskompetenz
- Steigerung der Selbstsicherheit im Umgang mit internationalen Verhandlungen
- Optimale mentale und materielle Vorbereitung auf die Verhandlung

ÜBERSICHT SIMULATIONSaufbau

Vorbereiten				
Vorgespräch mit Auftraggeber	<ul style="list-style-type: none"> – Evaluieren der Organisationsbedürfnisse – Definieren der spezifischen Trainingsziele – Evaluieren des fachlichen Stands der Teilnehmenden 			
Vorbereitung der Simulation	<ul style="list-style-type: none"> – Definieren und Erstellen von Verhandlungsszenarien – Zusammenstellen einer kulturell und ethnisch angemessenen Gegenpartei 			
Vorbereitung der Teilnehmenden	<ul style="list-style-type: none"> – Individuelle inhaltliche Vorbereitung der Teilnehmenden (online) – Fragen zur Selbstbeurteilung 			
Iterative Durchführung				
(Zeitlicher Umfang abhängig von Kundenbedürfnissen)	Erfahren	Reflektieren	Verknüpfen	Festigen
	<ul style="list-style-type: none"> – Durchspielen typischer Verhandlungssituationen 	<ul style="list-style-type: none"> – Auswerten und Besprechen (Selbst- und Fremdsicht) 	<ul style="list-style-type: none"> – Verknüpfen der Erkenntnisse mit weiteren betrieblichen und fachlichen Aspekten 	<ul style="list-style-type: none"> – Umsetzen der Erkenntnisse in gleichen oder ähnlichen Verhandlungssituationen
Nachbearbeitung				
(1 – 2 Wochen nach Simulation)	Evaluation	Empfehlungen	Bericht	Besprechung
	<ul style="list-style-type: none"> – Feedback individuell und gesamthaft 	<ul style="list-style-type: none"> – Inhaltliche Erkenntnisse und weiterer Trainingsbedarf 	<ul style="list-style-type: none"> – Schriftliche Zusammenfassung der Ergebnisse und Empfehlungen 	<ul style="list-style-type: none"> – Debriefing und Nachgespräch mit Auftraggebern

EXPERIENTIAL MANAGEMENT LEARNING

ÜBERZEUGENDES UND ERFOLGREICHES KONZEPT

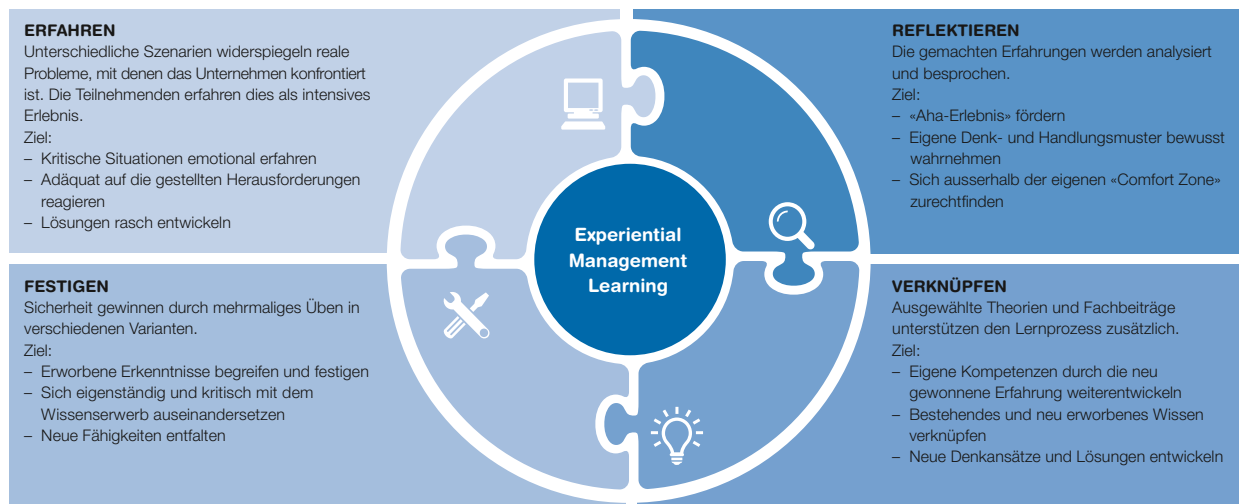
Das Lab-Konzept basiert auf dem holistischen Lehransatz des Experiential Management Learning. Erlebnisse bilden dabei die Ausgangslage für einen intensiven Lernprozess, in dem die Teilnehmenden ihre persönliche Einstellung entwickeln und sich die notwendigen Fähigkeiten aneignen.

Der Erfolg des Experiential Management Learning ist weltweit anerkannt und von Fachleuten des Corporate Training für professionelle Schulungen übernommen worden. Die Kombination von Disziplinen wie Andragogik, Educational Neuroscience oder Gamification macht diese Trainingsmethode so effektiv.

AUFBAU

Vier Phasen begleiten den Lernprozess: Erfahren, Reflektieren, Verknüpfen und Festigen. Jeder Schritt berücksichtigt die kognitive Denkstruktur der Teilnehmenden und fördert ihre Transformation in Richtung des gewünschten Handelns.

KONZEPTAUFBAU



Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften

School of Management and Law

St.-Georgen-Platz 2
Postfach
8401 Winterthur
Schweiz

www.zhaw.ch/sml