content-liste
länderspezifische lernvideos

westeuropa

Deutschland [auch auf Englisch verfügbar]
Auf Delegationsreise in Deutschland
Der deutsche Arbeitsstil
Dresscode in Deutschland
Kritik äußern und Probleme lösen in Deutschland
Deutsche Business-Etikette
Vereinbarungen und Verträge in Deutschland

Deutschland für Menschen aus Indien [ausschließlich auf Englisch verfügbar]
Grundlagen zu Deutschland Teil 1
Grundlagen zu Deutschland Teil 2
Präsentationen in Deutschland
Gäste aus Deutschland in Indien empfangen
Die Meetingkultur in Deutschland
Erster Geschäftstermin in Deutschland
Deutsche Delegationen in Indien empfangen
Hinweise für Messeteilnahmen in Deutschland Teil 1
Hinweise für Messeteilnahmen in Deutschland Teil 2

Deutschland für Menschen aus den USA [ausschließlich auf Englisch verfügbar]
Grundlagen zu Deutschland für Amerikaner_innen
Die Meetingkultur in Deutschland
Deutsche Gäste in den USA empfangen

Dänemark
Kommunikation in Dänemark
Meetings und Präsentationen in Dänemark
Mimik und Gestik in Dänemark
Erster Geschäftstermin in Dänemark
Besuch aus Dänemark empfangen
Verhandlungen in Dänemark

Frankreich [auch auf Englisch verfügbar]
Meetings in Frankreich
Präsentieren in Frankreich
Argumentationsketten in der französischen Kommunikation
Gestik und Mimik in Frankreich
Die französische Diskussionskultur
Der erste Geschäftstermin in Frankreich
Besuch aus Frankreich
Fristen und Termine in der französischen Geschäftskultur
Kontextbezug in der französischen Kommunikation
Kritik äußern und Konflikte lösen in Frankreich
Vereinbarungen und Verträge in Frankreich
Geschäftsessen in Frankreich – zwischen Käse und Birne

Griechenland
Grundlagen zu Griechenland
Präsentieren in Griechenland
Meetings in Griechenland
Der erste Geschäftstermin in Griechenland
Besuch aus Griechenland empfangen

Großbritannien [auch auf Englisch verfügbar]
Gutes Benehmen in der britischen Öffentlichkeit
Freizeitgestaltung in Großbritannien
Warum in Großbritannien das Glas meist halbvoll ist
Informationsfluss in britischen Unternehmen
Präsentieren vor britischem Publikum
Britisches Understatement
Vitamin B im britischen Geschäftsleben
Erster Geschäftstermin in Großbritannien
Meetings in Großbritannien

Italien
Erster Geschäftstermin in Italien
Kommunikation in Italien
Mimik und Gestik in Italien
Meetings und Präsentationen in Italien
Verhandlungen in Italien
Geschäftsessen und Afterwork in Italien
Besuch aus Italien empfangen

Schweden [auch auf Englisch verfügbar]
Ziel eines Meetings in Schweden
Verträge in Schweden
Geschenke in Schweden
Dresscode in Schweden
Ethik und Moral in Schweden
Geschäftskorrespondenz in Schweden
Präsentieren in Schweden
Meetings in Schweden
Gestik und Mimik in Schweden
Der erste Geschäftstermin in Schweden
Besuch aus Schweden empfangen

Spanien
Grundlagen zu Spanien
Präsentieren in Spanien
Meetings in Spanien
Facharbeiter aus Spanien
Der erste Geschäftstermin mit Menschen aus Spanien
Besucher_innen aus Spanien empfangen

osteuropa

Polen [auch auf Englisch verfügbar]
Präsentieren in Polen
Meetings in Polen
Gestik und Mimik in Polen
Der erste Geschäftstermin in Polen
Besuch aus Polen empfangen
Agenda und Protokoll in Polen
Dresscode in Polen
Probleme mit polnischen Geschäftspartnern lösen
Projektkommunikation in Polen
Relationship Management und Networking in Polen
Verhandlungsstrategien in Polen
Zustimmung und Ablehnung in der polnischen Kommunikation

Rumänien [auch auf Englisch verfügbar]
Der rumänische Arbeitsstil
Dresscode Rumänien
Kritik und Konflikte in Rumänien
Verhandlungsgespräche mit rumänischen Geschäftspartner_innen
Auf Delegationsreise in Rumänien
Präsentationen in Rumänien

Russland
Das russische Netzwerkprinzip
Russischer Arbeitsstil
Russischer Kommunikationsstil
Russische Strategien in der Gesprächsführung
Wodka und Trinksprüche
Verhandlungsstrategien für Russland
Präsentieren in Russland
Meetings in Russland
Gestik und Mimik in Russland
Der erste Geschäftstermin in Russland
Besuch aus Russland empfangen
Ihr Messeauftritt in Russland

Ungarn
Präsentieren in Ungarn
Meetings in Russland
Der erste Geschäftstermin in Ungarn
Besuch aus Ungarn empfangen

nord- und südamerika

Argentinien
Grundlagen zu Argentinien
Meetings in Argentinien
Präsentieren in Argentinien
Der erste Geschäftstermin in Argentinien
Besuch aus Argentinien empfangen

Brasilien [auch auf Englisch verfügbar]
Dresscode in Brasilien
Meetings in Brasilien
Erster Geschäftstermin in Brasilien
Gestik und Mimik in Brasilien
Besuch aus Brasilien empfangen
Informationen in brasilianischen Unternehmen
Kritik äußern in Brasilien
Produkte und Leistungen vor brasilianischem Publikum präsentieren
Schriftliche Vereinbarungen im Brasilien-Business

Mexiko
Der mexikanische Arbeitsstil
Erster Geschäftsbesuch in Mexiko
Essen im Restaurant
Sich begrüßen und verabschieden
Verhandlungsstrategien für Mexiko

Kanada
Grundlagen zu Kanada
Der erste Geschäftstermin in Kanada
Präsentieren in Kanada
Besuch aus Kanada empfangen

USA [auch auf Englisch verfügbar]
Verhandlungen in den USA
Kommunikation in den USA
Geschäftsessen und After Work in den USA
Präsentationen in den USA
Meetings in den USA
Erster Geschäftstermin in den USA
Besuch aus den USA empfangen
Dresscode in den USA
Begrüßung auf Messen in den USA
Kommunikation zwischen Deutschen und US-Amerikaner_innen
Verträge mit US-amerikanischen Geschäftspartner_innen
Arbeiten mit interkulturellen Teams in den USA

Arabische Länder [auch auf Englisch verfügbar]
Meetings in den arabischen Golfstaaten
Kommunikation in den arabischen Golfstaaten
Geschäftsfrauen in den arabischen Golfstaaten
Mimik und Gestik in den arabischen Golfstaaten
Erster Geschäftstermin in den arabischen Golfstaaten
Das golfarabische Betriebssystem „IBM“
Besuch aus den arabischen Golfstaaten empfangen
Arabisches Führungsverständnis nach dem Prinzip der Schura
Präsentationen in den arabischen Golfstaaten
Geschäftsessen und After Work in den arabischen Golfstaaten
Verhandlungen in den arabischen Golfstaaten
Dresscode in den arabischen Golfstaaten
Kritik äußern in den arabischen Golfstaaten
Am Messestand in den arabischen Golfstaaten
Probleme und Konflikte lösen in den arabischen Golfstaaten
Produkte und Leistungen in den arabischen Golfstaaten präsentieren
Arabische Verhandlungsstile
Zustimmung und Ablehnung in den arabischen Golfstaaten
Ihr Messeauftritt im arabischen Raum

asien

China [auch auf Englisch verfügbar]
Präsentationen in China
Meetings in China
Mimik und Gestik in China
Der erste Geschäftstermin in China
Besuch aus China empfangen
Kommunikation in China
Geschäftsessen und After Work in China
Verhandlungen in China
Ablauf eines Meetings in China
After Work und Karaoke-Singen in China
Beziehungsaufbau in China
Preisverhandlungen in China
Produkte und Leistungen in China präsentieren
In China mit Problemen und Konflikten richtig umgehen
Verhandlungsstile in China
Zustimmung und Ablehnung in der chinesischen Kommunikation
Dresscode in China
Körpersprache in China

Indien
Ablauf eines Meetings in Indien
Am Messestand in Indien
Arbeiten mit interkulturellen Teams in Indien
Dresscode in Indien
Konflikte mit indischen Geschäftspartnern lösen
Verträge mit indischen Geschäftspartnern schließen
Besuch aus Indien empfangen
Meetings in Indien
Präsentieren in Indien
Der erste Geschäftstermin in Indien
Gestik und Mimik in Indien

Indonesien
Grundlagen zu Indonesien
Präsentieren in Indonesien
Meetings in Indonesien – Teil 1
Meetings in Indonesien – Teil 2
Der erste Geschäftstermin in Indonesien
Besuch aus Indonesien empfangen

Japan
Japanischer Verhandlungsstil
Gesprächsführung in Japan
Kniggeregeln für Geschäftsessen in Japan
Japanischer Kommunikationsstil
Nominication und Karaoke
Umgang mit Problemen und Konflikten in Japan

Südkorea
Erster Geschäftstermin in Südkorea
Geschäftsessen und Afterwork in Südkorea
Verhandlungen in Südkorea
Meetings und Präsentationen in Südkorea
Kommunikation in Südkorea
Mimik und Gestik in Südkorea
Besuch aus Südkorea empfangen

Südostasien [auch auf Englisch verfügbar]
Afterwork in Südostasien
Meetings mit südostasiatischen Geschäftspartner_innen
Begrüßung in Südostasien
Dresscode in Südostasien
Körpersprache und Blickkontakt in Südostasien
Umgang mit Problemen und Konflikten in Südostasien
Südostasiatischer Verhandlungsstil
Ihr Messeauftritt in Ostasien

Thailand
Erster Geschäftstermin in Thailand
Kommunikation in Thailand
Verhandlungen in Thailand
Geschäftsessen und Afterwork in Thailand
Meetings und Präsentationen in Thailand
Besuch aus Thailand empfangen

Türkei
Präsentieren in der Türkei
Meetings in der Türkei
Gestik und Mimik in der Türkei
Der erste Geschäftstermin in der Türkei
Besuch aus der Türkei empfangen

afrika

Ostafrika
Grundlagen zu Ostafrika
Der erste Geschäftstermin in Ostafrika
Soziokulturelle Verantwortung in Ostafrika
Präsentieren in Ostafrika
Gestik und Mimik in Ostafrika
Besuch aus Ostafrika empfangen

Südafrika
Grundlagen zu Südafrika
Präsentieren in Südafrika
Meetings in Südafrika
Der erste Geschäftstermin in Südafrika
Besuch aus Südafrika empfangen