

ARBEITSHILFE

Globale Lieferantenbewertung: die wichtigsten interkulturellen Ausgangsfragen

Sowohl bei globalen Verhandlungen als auch in der täglichen Zusammenarbeit bleiben Ihnen interkulturelle Überraschungen nicht erspart. Diese erwarten Sie ganz besonders, wenn Sie Ihre ersten globalen Erfahrungen und Eindrücke mit den ausländischen Geschäftspartnern erleben. Seien Sie jedoch vorsichtig und bilden Sie niemals automatische Stereotype. Hans-Christian Seidel hat Ihnen hier die in diesem Zusammenhang wichtigsten Ausgangsfragen zusammengestellt.

NR.	BEREICH	BESONDERHEITEN	JA	NEIN
1	Verhandlungsstil	☞ Ist der Verhandlungsstil direkt? ☞ Kann ich Klartext sprechen? ☞ Werden hohe bzw. übertriebene Maximalziele platziert? ☞ Werden starke Übertreibungen eingesetzt? ☞ Sind Emotionen möglich? ☞ Drohen die Verhandlungen langatmig zu werden? ☞ Springt der Verkäufer von einem Punkt zum anderen? ☞ Wird sich der Verkäufer bei wichtigen Punkten noch mal zurückziehen? ☞ Ist mit bewussten nachträglichen Forderungen zu rechnen? ☞ Kenne ich alle körpersprachlichen Besonderheiten? ☞ Kenne ich alle Reizthemen, die ich besser nicht anspreche?	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
2	Machtdistanz	☞ Entscheidet am Ende der Geschäftsführer oder der Verkaufsleiter? ☞ Ist das Unternehmen hierarchisch mit Top-down-Entscheidungen organisiert? ☞ Kann der Verkäufer im Meeting verbindliche Zusagen machen? ☞ Ist der Entscheidungsprozess langsam?	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
3	Sprachstil	☞ Benutzt der Verkäufer Füllwörter (well, I suppose, at the end of the day, however ...)? ☞ Wird ein direktes Nein vermieden? ☞ Ist die Sprache blumig? ☞ Wird viel im Konjunktiv gesprochen? ☞ Weicht der Verkäufer bei Klartext und direkten Fragen aus?	☐ ☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐ ☐
4	Verhandlungssprache	☞ Spreche ich verhandlungssicheres Englisch? ☞ Wird ein Dolmetscher benötigt? ☞ Ist die englische Aussprache des Verhandlungspartners verständlich?	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐
5	Zusammenarbeit	☞ Bin ich sicher, dass der Verkäufer wirklich alles verstanden hat? ☞ Verbreitet der Verkäufer grenzenlosen Optimismus? ☞ Legt sich der Verkäufer fest? ☞ Hält der Verkäufer seine Zusagen ein? ☞ Denkt der Verkäufer eher kurzfristig in der Gegenwart? ☞ Denkt der Verkäufer eher strategisch in die Zukunft? ☞ Ist der Verkäufer regel- und vertragsorientiert? ☞ Glaubt der Verkäufer, getroffene Vereinbarungen ständig ändern zu können? ☞ Ist die Zusammenarbeit eher chaotisch?	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
6	Beziehungsaufbau	☞ Ist der Verkäufer beziehungsorientiert? ☞ Kommt der Verkäufer gleich zur Sache? ☞ Erfolgt der Einstieg in die Verhandlung langsam? ☞ Ist die Teilnahme an einem Essen unerlässlich? ☞ Vertraue ich dem Verkäufer?	☐ ☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐ ☐
7	Dresscode	☞ Muss ich Anzug und Krawatte tragen? ☞ Ist der Dresscode eher sportlich-leger?	☐ ☐	☐ ☐
8	Pünktlichkeit	☞ Ist die Einstellung zurzeit eher locker? ☞ Muss ich mit einem unpünktlichen Erscheinen zum Termin rechnen?	☐ ☐	☐ ☐