

WEBSEMINAR PROGRAMM

„WIE KANN MAN VERTRAUEN BEI POTENZIELLEN KUNDEN AUS DEM NACHBARLAND UND LANGFRISTIGE GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN AUFBAUEN“

- BRÜCKEN UND MAUERN IN GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN ZWISCHEN POLEN UND DEUTSCHLAND
- ZWISCHENMENSCHLICHE BEZIEHUNGEN IN EINEM MULTIKULTURELLEN UMFELD
- PSYCHOLOGIE VOM AUFBAU DER INTERPERSONALEN BEZIEHUNGEN – VOM GEGENSEITIGEM VERSTÄNDNIS, DURCH DEN VERTRAUENAUFBAU, BIS ZUR FRUCHTBAREN ZUSAMMENARBEIT
- PRAKTISCHE METHODEN VOM AUFBAU UND DER ENTWICKLUNG DER BEZIEHUNGEN – ONLINE UND OFFLINE KANALEN
- HILFSMITTEL BEIM AUFBAU DES GEGESEITIGEN VERTRAUENS – VERSTÄRKUNG DES VERTRAUENS AUF DEM NIVEAU VON GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN UND INTERPERSONALEN BEZIEHUNGEN
- CHANCEN UND RISIKEN FÜR DIE ZUSAMMENARBEIT MIT GESCHÄFTSPARTNERN AUS DEM NACHBARLAND
- 8 WEGE ZUR INTERNATIONALEN ZUSAMMENARBEIT
- BERATUNGSGESPRÄCHE MIT TEILNEHMERN