

kod szkolenia: HR-Master / inter

Zarządzanie międzynarodowe

Globalizacja, różnorodność kulturowa i wirtualne zespoły to codzienność wielu organizacji. Szkolenie „Zarządzanie międzynarodowe” przygotowuje menedżerów do skutecznego prowadzenia zespołów rozproszonych i pracy w środowisku wielokulturowym. Uczestnicy poznają kluczowe różnice kulturowe, techniki negocjacji międzykulturowych oraz aspekty prawne i etyczne pracy w globalnym kontekście. Symulacja negocjacji międzynarodowych pozwala przetestować zdobyte kompetencje w praktyce.



Odbiorcy szkolenia

- Menedżerowie zarządzający zespołami międzynarodowymi lub pracujący w środowisku globalnym
- Liderzy projektów międzykulturowych
- Osoby współpracujące z partnerami zagranicznymi
- Specjaliści HR i rozwoju organizacji



Korzyści

- Zrozumiesz, jak różnice kulturowe wpływają na komunikację i współpracę
- Poznasz dobre praktyki zarządzania zespołami wirtualnymi i wielonarodowymi
- Nauczysz się prowadzić skuteczne negocjacje w kontekście międzykulturowym
- Zapoznasz się z podstawowymi aspektami prawnymi i etycznymi pracy międzynarodowej
- Weźmiesz udział w realistycznej symulacji negocjacji z elementami analizy kulturowej



Program szkolenia

1. Różnorodność kulturowa a styl zarządzania

- Kultury wysokiego i niskiego kontekstu
- Różnice w podejściu do czasu, hierarchii, komunikacji
- Ćwiczenie: mapa własnej kultury menedżerskiej

2. Komunikacja i współpraca w zespołach międzynarodowych

- Jak unikać nieporozumień kulturowych?
- Kultura feedbacku i budowanie zaufania w zespołach rozproszonych
- Dobre praktyki w pracy zdalnej i wielojęzycznej

3. Negocjacje międzykulturowe

- Strategie negocjacyjne w różnych kulturach
- Style komunikacji i techniki osiągania porozumienia
- Przykłady udanych i nieudanych negocjacji międzynarodowych

4. Prawo i etyka w pracy globalnej

- Kluczowe różnice w regulacjach prawnych (przykłady)
- Etyka a standardy lokalne – jak zarządzać napięciami?
- Bezpieczne praktyki zgodne z CSR i ESG

5. Symulacja negocjacji międzynarodowych (4h)

- Uczestnicy zostają podzieleni na zespoły z przypisanymi rolami i kulturami
- Etap 1: przygotowanie zespołu do negocjacji (briefing, strategia)
- Etap 2: przeprowadzenie symulacji z moderacją
- Etap 3: omówienie – co pomogło osiągnąć porozumienie, co stanowiło wyzwanie



Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Doświadczenie w zarządzaniu i byciu menedżerem.



Czas trwania

1 dni / 5 godzin

Język

polski