



Margit E. Flierl

Coach, Trainer, Interim-/Projektmanager

Delta Consultants EK
Umbenhauerstr. 2
D-90453 Nürnberg

Tel.: 0911/65070103
Mobil: 0172-812-0862

margit.flierl@delta-consultants.de
<http://www.delta-consultants.de>



Allgemeine Informationen

Themenschwerpunkte: Auslandstätigkeit, Einkauf, Interkulturelles Training, Kommunikation, Managementtraining, Persönlichkeitsentwicklung, Projektmanagement, Soft Skills, Strategieberatung, Verhandlungsführung

Tätig seit: 2000

Sprachen:
deutsch, englisch

Tageshonorar: ab 1000 €

Spezielle Informationen

Zur Person:

Trainerin aus Leidenschaft, engagierter Coach, seit 1996 in Indien geschäftlich engagiert - seit 1985 fundierte Asien-Erfahrung.

Der Mensch steht für mich im Mittelpunkt - mit seinen Eigenarten und Anforderungen.

Praxis-orientierte Trainerin für die Zusammenarbeit zwischen West-Europa und Indien: "so klappt's auch mit dem Inder" (Seminare, Trainings, Workshops, Entsendungsvorbereitung)

Als Coach unterstütze ich Menschen in Veränderungsprozessen

Als Verhandlungsführerin / Ghost-Negotiator stehen Ihnen geeignete Strategien für beste Ergebnisse sofort zur Verfügung

Spezialgebiet:

Indien
Interkulturelles Training
Interkulturelles Coaching
Verhandlungsbegleitung
Ghost-Negotiator

Methoden:

Im Training:
- Input, Gruppenarbeit, Rollenspiel, Culture Contrast, Übungen
Im Coaching:
-systemisch-konstruktivistische Erweiterung der Handlungsmöglichkeiten

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte
Projektleiter
Mitarbeiter
Internationale Teams

Qualifikationen und Referenzen

Weiterbildungen:

Interkultureller Coach
IHK Fremdsprachenkaufmann Englisch
IHK Fachkaufmann Einkauf/Materialwirtschaft

Berufserfahrung:

seit 1998 selbständig als Outsourcing-Beraterin für Indien
seit 2000 selbständige Interkulturelle Trainerin für Indien
seit 2010 Business Coach

Referenzen:

Werden auf Anfrage gerne herausgegeben.
Als Berater/Trainer/Coach ist Vertraulichkeit ein zentraler Gesichtspunkt meiner Arbeit.

Weitere Informationen

Publikationen:

2012-06 Indien Contact: Das umschriebene Nein

2011-11 SI-Management Newsletter: Softskills für Interims-Management in Indien

2011-09 IGCC Artikel: Respektlos oder unfähig?

2008-07 Germany Contact India: Negotiations with Germans: Knowing the ropes increases business opportunity

2008-05 DVZ Sonderbeilage: Indien, das Land der unbegrenzten Möglichkeiten?

2007-05 OWC Asien Special India Contact: Vor dem Vertragsabschluss

2007-04 Sourcing Asia
Beschaffung in Indien - expect the unexpected

2006-12 IHK Nürnberg WIM-Magazin: Das Geheimnis der Kommunikation

2006-07 Fashiontecncics:
Erfolgreiche Geschäftsbeziehungen - kleiner Knigge

2006-04 IHK Frankfurt:
Zeitdruck als Methode

2006-02 Oscar Trendmagazin: Die Kunst des Verstehens und Verhandelns: Erfolgsfaktoren im Indiengeschäft

2006-01 Sourcing Asia: Verhandeln oder nicht verhandeln? Das ist in Indien nicht die Frage

2006-01 Open Automation:
Die richtige Sprache sprechen

2005-03 IHK Frankfurt:
Wo Nein-Sagen tabu ist

BME-Leitfaden: Einkaufen & Investieren in Indien - Kapitel 7
Interkulturelles Management für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen in Indien
ISBN: 3-980 9964-4-1

2000-12 Asia Bridge: Zeitdruck als Methode

2000 Siemens Global Player: The search for knowledge"

Mitgliedschaften/Verbände:

BVMW
Sparkassen Country-Desk
Brainguide
Deutsch-indische Handelskammer
German-Indian Round Table