



AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

OFFENES SEMINAR

copyright istockphoto—aldomorillo

„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit USA“



„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit USA“

Stellen Sie sicher, dass Sie bei Gesprächen und Verhandlungen mit amerikanischen Geschäftspartnern nicht in die interkulturellen Fallen tappen. Dadurch erreichen Sie, dass Geschäfte und Verhandlungen nicht im Sande verlaufen, sondern zu den angestrebten Geschäftsergebnissen führen.

In diesem interkulturellen Seminar werden Sie sehr praxisnah und realitätsbezogen von einem deutschen Trainer mit mehrjähriger beruflicher Management Erfahrung in USA trainiert. Vorträge, Diskussionen, Übungen und Erfahrungsaustausch sind neben Rollenspielen und anschaulichen visuellen Fallbeispielen zentrale Elemente in

Wir geben Antworten auf typische geschäftliche Probleme in USA



Wenn Deutsche und Amerikaner zusammenarbeiten, sind bestimmte Verständigungsprobleme vorprogrammiert. Zum Beispiel verwenden deutsche Führungskräfte in E-Mails oder in persönlichen Gesprächen wie Meetings gerne Folgendes:

"Thank you in advance." ... dies wird jedoch von Amerikanern als sehr unhöflich empfunden.

"A.S.A.P." ... bedeutet für Amerikaner nicht: "so schnell wie möglich", sondern: "Keine Eile, lassen Sie sich Zeit."

"Yes, but..." ... empfinden Amerikaner als persönlichen Angriff und Beleidigung.

Sehr ausführliche, detaillierte Erläuterungen ... bedeuten für Amerikaner, dass man nicht weiß, was wirklich wichtig ist.

Wenige oder keine Fragen zu stellen ... heißt für Amerikaner, dass man kein Interesse hat.
Mehr...

Dies ist jedoch meist nur der Anfang einer Reihe von Missverständnissen, die zu Verärgerung auf beiden Seiten führen. In der Folge potenzieren sich die Kommunikationsfehler immer weiter, so dass es zu messbaren und für den Geschäftserfolg schädlichen Problemen kommt: **Verhandlungen** scheitern, **Meetings** werden abgesagt, gesetzte **Ziele** können nicht erreicht werden. Was tun? **Unser Interkulturelles Training USA setzt zielgenau an den einzelnen Problemen des Unternehmens an.**

Seminarinhalt

1. Einführung und Vorstellung
2. Wichtige Geschichtsereignisse und resultierende Wertvorstellungen
3. Überblick über kulturelle Dimensionen - Vergleich deutsch-amerikanischer Unterschiede
4. Faktoren der amerikanischen Kommunikation
5. Das wichtigste Kommunikationswerkzeug: Die Fragetechnik
6. Amerikanisches Konfliktmanagement und der Umgang mit Kritik
7. Amerikanische Arbeitsweise und die Durchführung amerikanischer Meetings
8. Amerikanische Management- und Führungsstile bzw. Strategien und Amerikanisches Teambuilding
9. Zusammenfassung

Mehr Details senden wir Ihnen gerne auf Anfrage.

Ergebnis

Nach dem Seminar werden Sie in der Lage sein, eine deutliche Reduzierung von Reibungsverlusten, Zeitaufwand, finanziellen Einbußen und persönlichen Verstimmungen zwischen den Geschäftspartnern zu erreichen und einen erheblichen Mehrwert für Ihr Unternehmen zu erzielen.

Bei der Vermittlung von interkulturellem Wissen und der Sensibilisierung der Teilnehmer stützen wir uns maßgeblich auch auf die persönlichen Erfahrungen der Trainer im geschäftlichen Umgang mit Amerikanern.

Änderungen vorbehalten
Stand: 06. April 2022

Für Individuelle Fragen und Erfahrungsaustausch steht ausreichend Zeit zur Verfügung.



Seminarart

Offenes Seminar für Mitarbeiter verschiedener Unternehmen.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte mit USA-Verantwortung, die wiederholt oder im Rahmen von Projekten Geschäfte mit amerikanischen Geschäftspartnern oder Kollegen machen oder Verhandlungen führen möchten.

Seminarziele

- Sensibilisierung für die Kulturunterschiede zwischen Amerikanern und Deutschen
- Erarbeitung eines kulturell relevanten Wissens für das USA Geschäft
- Verständnis für amerikanische Werte und Verhaltensweise als Basis für das USA-Geschäft
- Ziel führende Kommunikation mit amerikanischen Geschäftspartnern und Kollegen
- Reibungslosere Arbeitsabläufe bei interkulturellen Kontakten mit Amerikanern

Leistungen

Seminar durchführung, Seminarunterlagen, Mittagessen, Seminar Getränke, Teilnahme-Zertifikat

Seminarsprache

Die Veranstaltung erfolgt in deutscher Sprache.

Seminarpreis

EURO 1.290.- pro Person zzgl. MwSt.

Seminardaten

Termine und Orte: www.accenta-asia.de
 Seminardauer: 1,5 Tage
 Ort: Köln

Teilnehmerzahl

Max. 8 Personen (um jedem Teilnehmer genügend Zeit für Diskussionen eigener Themen zu

Trainer

Management- und interkulturelle Trainererfahrung

Die Teilnehmer unserer Seminare suchen Trainer, die im Geschäftsalltag „ihre Sprache sprechen“ und für die Alltagsprobleme im internationalen Geschäft praxisrelevante Antworten und Lösungen anbieten.

Die Trainer von Accenta Asia bringen genau diese Anforderungen mit: mehrjährige praktische Managementenerfahrung in der Wirtschaft und den jeweiligen Zielregionen als auch mehrjährige professionelle

Trainererfahrung. Diese Kombination von Wissen und Erfahrung gewährleistet den Teilnehmern unserer Seminare bestmögliche Resultate beim Aufbau ihrer interkulturellen Kompetenz für den direkten Geschäftserfolg..

Als Kenner beider Kulturen sind unsere Trainer in höchstem Maße sensibilisiert für die Besonderheiten amerikanisch-deutscher Geschäftsbeziehungen und stellen ihre außerordentliche Kompetenz international tätigen Unternehmen zur Verfügung.

Accenta Asia - weltweite Zielregionen

Accenta Asia ist seit 2004 darauf spezialisiert, in interkulturellen Trainings, Seminaren und Coachings Fach- und Führungskräfte für den geschäftlichen Umgang in weltweit allen Zielregionen vorzubereiten.

Auch bei der Lösung von Konfliktsituationen mit Geschäftspartnern fremder Kulturkreise können wir Unternehmen kompetent unterstützen.

Referenzen

ABB, AKG, Aliseca, Arnold, Arnold, arvato, Berlin Tourismus, BLG Logistics, Boehringer Ingelheim, Bosch/Siemens/Hausgeräte, Bundeswehr, Continental, Danfoss, DB Schenker, Demos, DHL, Eppstein, Fachhochschule Köln, Gedia, Hitachi, Hoffmann Mineral, IAV, IHK, Init, IVU, ixetic, PEAG, Pink, Prüftechnik, Metro, Real, Mitsubishi, Morita, Nestle, Novald, Olympus, Opertis, Panasonic, Riedel, Roche, Rolls Royce, Sparkasse Jena, Siemens, Stihl, Stollwerck, Takeda, Tetra, ThyssenKrupp, Volvo, wentronic, Wien Tourismus, u.v.m.

Top Beurteilungen unserer Kunden

„Das Thema wurde umfassend behandelt, klar vermittelt, sehr praxisorientiert, aufschlussreich und erhellend. Der Referent weiß, wovon er spricht.“

„Viele Praktische Hinweise anhand eigener Erfahrungen, sehr gute Atmosphäre zum Erfahrungsaustausch, man konnte Fragen stellen und sie wurden ausführlich beantwortet.“

Lernen Sie 1 1/2 Tage von einem erfahrenen Manager und USA-Kenner



ACCENTA ASIA, G. Schneider
Mohrenstr. 11 - 17
D-50670 Köln

INFO-TELEFON +49 (0) 221-5716 784
TELEFAX +49 (0) 221-5716 852
E-MAIL kontakt@accenta-asia.de

Ich interessiere mich für ein individuelles **In-house Training** oder **Coaching** und würde mich über eine kurzfristige Kontaktaufnahme freuen.

Ja, ich melde mich für das nachfolgende Seminar an.

Seminar: **„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit USA“
(1,5 Tage / Köln)**

Termin & Ort:

Seminarpreis:

EURO 1.290.- pro Person zzgl. MwSt.

TEILNEHMER

Name, Vorname:

Position:

Unternehmen:

Anschrift:

Telefon:

Fax:

E-Mail:

Mit dieser Anmeldung erkenne ich die verbindlichen Teilnahmebedingungen an.

Ort, Datum: _____ Unterschrift: _____

Alle Termine für offene Seminare finden sie unter
www.accenta-asia.de.



1. Anmeldung

Ihre schriftliche Anmeldung senden Sie bitte unter Nutzung unseres Anmeldeformulars an:

Accenta Asia, G. Schneider
Mohrenstr. 11 - 17, D-50670 Köln
Fax +49 (0)221-5716 852 oder
kontakt@accenta-asia.de

Anmeldungen können nur schriftlich erfolgen.

Nach Eingang Ihres Anmeldeformulars erhalten Sie eine Buchungsbestätigung zusammen mit einer Rechnung. Bitte bezahlen Sie erst nach Erhalt der Rechnung. Die Teilnahme am Seminar kann nur gewährt werden, wenn die Teilnahmegebühr rechtzeitig, bis spätestens fünf Werktage vor Seminarbeginn, und ohne Abzug bei uns eingegangen ist.

Bankverbindung:

Accenta Asia, G. Schneider
Kreissparkasse Köln
BLZ 370 502 99 BIC: COKSDE33XXX
IBAN: DE70 3705 0299 0000 2944 21

2. Seminarpreis

Der Seminarpreis ergibt sich aus den aktuellen Broschüren / Veröffentlichungen zum jeweiligen Seminar.

3. Leistungen

Im Seminarpreis enthalten sind die Teilnahme am Seminar, Handouts, Seminarunterlagen, Teilnahmezertifikate, Mittagessen und Pausengetränke. Die Seminarunterlagen werden den Seminarteilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt. Änderungen des Seminarinhaltes sind vorbehalten. In einzelnen Fällen kann es erforderlich sein, die Seminarleiter durch andere Seminarleiter zu ersetzen. Die Entscheidung darüber obliegt dem freien Ermessen des Veranstalters. Übernachtungskosten sind nicht im Seminarpreis enthalten.

4. Umbuchungen & Stornierungen

Jedes offene Seminar hat eine Mindestteilnehmerzahl von drei Personen. Wird dieses Minimum bis zwei Wochen vor Seminarbeginn nicht erreicht, kann die betreffende Veranstaltung abgesagt oder verschoben werden. Wir informieren Sie in diesem Fall bis spätestens zehn Tage vor dem betreffenden Termin per E-Mail, Telefax oder Telefon.

GARANTIE: Offene Seminare für **China, Japan und Korea** finden auch statt, wenn die Mindestteilnehmerzahl unterschritten wird.

VERSCHIEBUNG: Auftraggeber können die Teilnahme eines angemeldeten Teilnehmers bis zwei Wochen vor Seminarbeginn auf einen veröffentlichten Folgetermin gegen eine Umbuchungsgebühr von Euro 90.- zzgl. MwSt. verschieben. Die Anzeige hat schriftlich zu erfolgen und ist wirksam, wenn diese durch den Auftragnehmer schriftlich bestätigt wurde. Mit einer Verschiebung entfällt die nachträgliche Möglichkeit eines Rücktritts vom Vertrag.

STORNIERUNG: Unternehmen können von einem Vertrag zu jedem Zeitpunkt zurücktreten. Ein Rücktritt hat in jedem Fall schriftlich zu erfolgen. Da wir unsererseits rechtzeitige Vorbereitungen für die Bereitstellung von Räumlichkeiten, Trainern, Verpflegung, etc. sorgen müssen, entstehen uns bei einem Rücktritt vom Vertrag i.d.R. Ausfälle und Kosten. Daher berechnen wir Auftraggebern bei einem Rücktritt vom Vertrag folgende Kosten:

- bei einem Rücktritt von weniger als einem Monat vor Seminarbeginn 75% des Seminarpreises
- bei einem Rücktritt von weniger als sechs Wochen vor Seminarbeginn 50% des Seminarpreises
- bei einem Rücktritt von weniger als zwei Monaten vor Seminarbeginn 25% des Seminarpreises
- bei einem Rücktritt von mehr als zwei Monaten vor Seminarbeginn entstehen keine Rücktrittskosten.

Im Falle eines Rücktritts vom Vertrag durch den Auftraggeber ist der Auftragnehmer berechtigt, die mit der gebuchten Trainingsleistung entstandenen Kosten, z.B. durch Dritte, dem Auftraggeber in Rechnung zu stellen, sofern sie nicht mehr stornierbar sind.

KRANKHEIT / HÖHERE GEWALT: Der Auftragnehmer kann nicht ausschließen, dass im Ausnahmefall eine Veranstaltung vom Auftragnehmer bei Krankheit oder Verhinderung eines Seminarleiters sowie bei Eintreten höherer Gewalt kurzfristig abgesagt werden muss. Für bereits angemeldete Teilnehmer kann die kostenlose Umbuchung auf einen ausgeschriebenen Folgetermin erfolgen. Alternativ erstatten wir einen bereits gezahlten Seminarpreis zurück. Weitergehende Ansprüche, z. B. bei Stornierungskosten auf Seiten des Auftraggebers, können nicht geltend gemacht werden.

Auftraggeber erkennen mit ihrer Anmeldung für ein offenes Seminar die Bedingungen für Umbuchungen und Stornierungen an.

5. Datenschutz

Mit der Anmeldung für ein offenes Seminar erkennt ein Auftraggeber die Datenschutzerklärung von Accenta Asia gem. Art. 13 DSGVO an, die unter www.accenta-asia.de/datenschutzerklaerung-trainings einsehbar ist. Der Auftraggeber leitet die Datenschutzerklärung vor Auftragsdurchführung an die Teilnehmer eines Seminars weiter.

6. Haftung & Haftungsausschluss

Accenta Asia, G. Schneider bzw. die Trainer führen alle übertragenen Aufgaben mit größter Sorgfalt und unter Beachtung allgemeiner branchenspezifischer Grundsätze durch. Alle Schulungen, Empfehlungen und Aussagen erfolgen stets nach bestem Wissen und Gewissen. Accenta Asia, G. Schneider bzw. die jeweiligen Seminarleiter haften nicht für den Erfolg der durchgeführten Maßnahmen.

Stand: 21. Februar 2022