

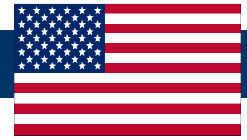


copyright istockphoto—aldomorillo

AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

OFFENES SEMINAR

„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.

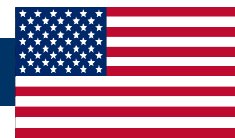
Ergebnis

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: 2. Januar 2018

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

Seminardurchführung, Seminarunterlagen, Mittagessen, Seminargetränke, 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 geben)

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.

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.

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



TELEFAX 0221-5716 852
ACCENTA ASIA, G. Schneider
Mohrenstr. 11 - 17
D-50670 Köln

INFO-TELEFON +49 (0) 221-5716 784

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.



An offenen Seminaren können auch Teilnehmer anderer Unternehmen teilnehmen.

1. Informationen und Anmeldung

Ihre schriftliche Anmeldung senden Sie freundlicherweise unter Nutzung unseres Anmeldeformulars an:
Accenta Asia, G. Schneider
Mohrenstr. 11 - 17
D-50670 Köln
Fax +49 (0)221-5716 852

Anmeldungen können nur schriftlich erfolgen.

Nach Erhalt des 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
Kto. 294 421
BLZ 370 502 99
IBAN: DE70 3705 0299 000 2944 21
BIC: COKSDE33XXX

2. Seminarpreis

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

3. Leistungen

Im Seminarpreis enthalten sind die Teilnahme am Seminar, Handouts, Seminarunterlagen, Teilnahme-Zertifikate, Mittagessen und Pausengetränke. Die Seminarunterlagen werden den Seminarpartnern 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.

Übernachungskosten sind nicht im Seminarpreis enthalten.

4. Umbuchungen und 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 unabhängig von der Teilnehmerzahl statt.

Umbuchungen und Stornierungen haben in jedem Fall schriftlich zu erfolgen. Bis vier Wochen vor Seminarbeginn erheben wir für Umbuchungen oder Stornierungen nur eine Bearbeitungsgebühr von Euro 90.- pro Teilnehmer. Bei Stornierungen bis zu 14 Tagen vor Seminarbeginn werden 50% des Seminarpreises berechnet. Bei späteren Abmeldungen oder Nicht-Erscheinen wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Gerne buchen wir Teilnehmer gegen eine Bearbeitungsgebühr von Euro 90.- auf ein späteres Seminar um. Teilnehmer erkennen mit Ihrer Unterschrift die Bedingungen für Umbuchungen und Stornierungen an.

Ferner kann eine Veranstaltung von Accenta Asia, G. Schneider bei Krankheit oder Verhinderung des Seminarleiters sowie bei Eintreten höherer Gewalt kurzfristig abgesagt werden. Bereits angemeldete Teilnehmer erhalten dann den bereits bezahlten Betrag zurück. Im gegenseitigen Einverständnis mit dem Teilnehmer kann die Festsetzung eines neuen Termins erfolgen. Weitergehende Ansprüche können nicht geltend gemacht werden.

5. Haftung & Haftungsausschluss

Accenta Asia, G. Schneider führt 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: 1. Dezember 2017