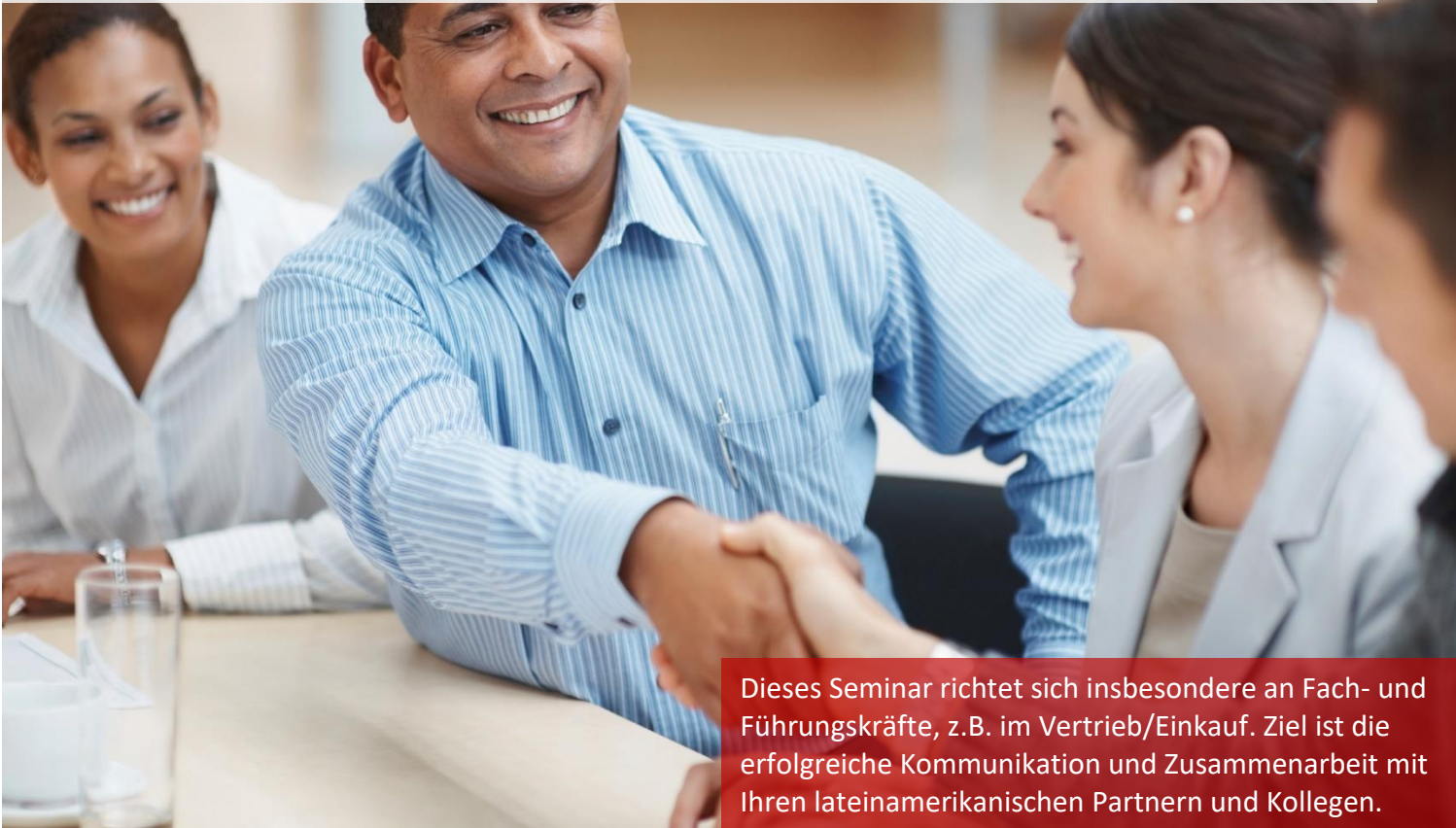


LATEINAMERIKA von Mexiko bis Argentinien Live-Online-Training



Dieses Seminar richtet sich insbesondere an Fach- und Führungskräfte, z.B. im Vertrieb/Einkauf. Ziel ist die erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit Ihren lateinamerikanischen Partnern und Kollegen.



Unser Trainer stammt aus Ecuador und wuchs in einer binationalen deutsch-stämmigen Unternehmensfamilie auf.

Nach seinem Studium war er für verschiedene internationale Unternehmen im Bereich Kundenbetreuung, Akquise sowie Marketing-Management im lateinamerikanischen Raum tätig.

Seit 2003 ist er selbstständig und für SinaLingua als interkultureller Trainer tätig.

Themen

- Lateinamerikanische Kultur und Gesellschaft
- Geschäftskommunikation mit Lateinamerikanern
- Präsentationen, Meetings, Einladungen
- Verhandlungsführung mit Lateinamerikanern
- Vertrauensaufbau und Beziehungen
- Konfliktmanagement
- Teamarbeit
- Führung und Hierarchie in Lateinamerika
- Wissensvermittlung
- Auf Wunsch: Sicherheitsaspekte

Methodenvielfalt

Dieses Seminar ist **interaktiv und praxisnah** gestaltet. Anhand von Übungen, Simulationen, Diskussionsrunden, Fallbeispielen und durch den Einsatz von Multimedia maximieren wir den Nutzen für Ihre interkulturellen Projekte.

Stattfindegarantie ab 3 Teilnehmenden

(ggf. als 1-tägiges Intensivseminar)

■ Seminarkonzept

Unserer Live-Online-Seminarreihe hilft Ihnen dabei, die lateinamerikanische Geschäftsmentalität besser zu verstehen und Stereotype über Deutsche und Lateinamerikanern zu reflektieren. Sie bekommen Tipps und Anregungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit lateinamerikanischen Partnern und Kollegen. Sie erhalten unter anderem Antworten auf folgende Fragen:

- Wie ticken Lateinamerikaner?
- Was ist der bekannte brasilianische „Jeitinho“?
- Was ist die mexikanische „Mañana-Mentalität“?
- Wie kann ich Verbindlichkeit bei Zeitabmachungen erzielen?
- Wie gehe ich mit der Emotionalität und Flexibilität der Lateinamerikaner um?
- Wie ist die lateinamerikanische Art der Planung zu verstehen?
- Wie kann ich meine Partner in Lateinamerika motivieren, um nachhaltig gute Ergebnisse zu erzielen?
- Warum halten sich Lateinamerikaner nicht immer an Regeln?
- Was kann man alles unter einem „Ja“ in Lateinamerika verstehen?
- Wie kann ich sicher gehen, dass meine Partner in Lateinamerika einhalten was versprochen wurde?
- Wie gehe ich mit den verschiedenen Hierarchien um?
- Auf was muss ich unbedingt achten?

■ Programmablauf

Tag 1 von 9:00 - 13:30 Uhr

Live-Online-Session #1

Opening, Stereotypen, Fremdbild und Kultur

- Willkommen, Ablauf, Kennenlernen
- Online Check-In / Tech-Check Session
Live-Online-Tools kennen lernen
- Kultur, Kommunikation, Stereotypen & Interkulturelle Kompetenz
- Selbst- und Fremdbild: Wie sehen wir Menschen aus Lateinamerika, wie werden wir gesehen?

Wie ticken die Lateinamerikaner?

- Die lateinamerikanische Gesellschaft
 - Hintergründe zur Kultur-Prägung
 - Klassengesellschaft verstehen
 - Kavaliere & Machismo im Business-Alltag
 - Frauen im Business
 - Jüngste Entwicklungen & Auswirkungen auf das Geschäft
 - Gemeinsamkeiten und Unterschiede in Lateinamerika

Tag 2 von 9:00 - 13:30 Uhr

Live-Online-Session #2

Erste Begegnungen mit Lateinamerikanern

- Begrüßung, offene Fragen
- Einen guten ersten Eindruck hinterlassen bei Lateinamerikanern
 - Fettnäpfchen vermeiden
 - Begrüßung, Ansprache, Umgang und Respekt
 - Familie & Persönliches im Geschäft

Kommunikation mit Lateinamerikanern

- Geschäftskommunikation mit Lateinamerikanern 1/3
 - Körpersprache
 - Lingua Franca & globale Kommunikation
 - Sach- & Beziehungsorientierung

Zusammenarbeit mit Lateinamerikanern

- Geschäftskommunikation mit Lateinamerikanern 2/3
 - Vertrauen herstellen (+ virtuell)
 - Direkte & indirekte Kommunikation
 - Meetings & Zusammenarbeit, Präsentationen
 - Verhandlungen

Tag 3 von 9:00 - 13:30 Uhr

Projektarbeit mit Lateinamerikanern

- Begrüßung, offene Fragen
- Geschäftskommunikation mit Lateinamerikanern 3/3
 - Zeitmanagement und Projektmanagement
 - Teamarbeit, Umgang mit Kunden

Dienstreisen und Sicherheit

- Auf Dienstreise in Lateinamerika: Grundsätzliche und Sicherheits-Aspekte
 - Erwartungshaltung der Lateinamerikaner an Ausländer
 - Eingliederung in die Gesellschaft: Soziale Kontakte, Einladungen & After Work
 - Auto, Transport, Verkehrsregeln und Verhalten
 - Dienstleistungen u. a. Telefon, Internet, Handy & Post
 - Sichere + unsichere Gegenden sowie Uhrzeiten

Führung und Wissensvermittlung

- Als deutscher Manager in Lateinamerika: Herausforderungen & Chancen

- Umgang mit Hierarchie
- Know-how vermitteln
- Delegieren oder „kommandieren“
- Feedback geben und einholen
- Management von Konflikten
- Mitarbeiter motivieren & überzeugen

Teilnehmerecho

- „Sehr praxisorientiertes, abwechslungsreiches Seminar.“
Sales Account Managerin aus der Telekommunikationsbranche
- „Ziel 100% erreicht - Tolles Training für meinen Einsatz in Lateinamerika!“
Deutsche Führungskraft in der internationalen Zusammenarbeit