



Business Styles: Mexiko

Das Seminar für Fach- und Führungskräfte

Live-Online-Training mit Einsatz von 360° Videos



Dieses Training richtet sich an alle Fach- und Führungskräfte, die mit mexikanischen Geschäftspartnern (Kollegen, Kunden, Lieferanten, Standorten) zu tun haben und virtuell zusammenarbeiten, evtl. auch entsendet werden.

Themen

- mexikanische Kultur und Gesellschaft
- Kommunikationsstrategien für Mexiko
- Projektarbeit mit Mexikanern
- Umgang mit Konflikten
- Mitarbeiterführung und Motivation
- Auf Wunsch: Entsendung nach Mexiko



Methodenvielfalt

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

Es kommen 360° Filmen zum Einsatz. Sie bekommen ein 3D-Headset aus Karton, das kompatibel ist mit Android- und Apple-Smartphones mit 7,6 - 15,2 cm (3 - 6 Zoll) Bildschirmdiagonale.



Susanne arbeitet seit über 25 Jahren erfolgreich mit mexikanischen Firmen in Deutschland und deutschen Firmen in Mexiko zusammen. Außerdem lebt ein Teil Ihrer Familie in Mexiko. Sie ist Dipl. Betriebswirtin und Betriebspsychologin. Sie führt in einer humorvollen Art regelmäßige Veranstaltungen im In- und Ausland durch, in welche kundenspezifische Anforderungen integriert werden. So begleitete sie u.a. für die Automobilindustrie mexikanisch-deutsche Projektteams.

Stattfindegarantie ab 3 Teilnehmenden!

Seminarkonzept

Unser Training unterstützt Sie dabei, die mexikanische Geschäftsmentalität besser zu verstehen und Stereotype über Deutsche und Mexikaner zu reflektieren. Sie lernen wirksame Strategien für effektivere Kommunikation mit Ihren mexikanischen Kollegen kennen und bekommen Tipps für eine leichte Anpassung an die neue Kultur. Sie erhalten unter anderem Antworten auf folgende Fragen:

- Wie ticken Mexikaner?
- Was meinen Mexikaner wirklich, wenn sie „Ja“ sagen?
- Wie kann ich erkennen, ob mein Gegenüber wirklich verstanden hat, was ich erklärt habe?
- Warum kommunizieren Mexikaner manchmal direkt und manchmal nicht?
- Wie gibt man Mexikanern richtiges Feedback?
- Was muss ich über Smalltalk mit Mexikanern wissen?
- Warum treffen die Mexikaner manchmal schnelle Entscheidungen und manchmal keine?
- Wie kann ich Mexikaner PartnerInnen überzeugen und zur Zusammenarbeit motivieren?
- Wie gelingt meine Integration vor Ort?

Programmablauf

Tag 1 von 9:00 - 12:30 Uhr inkl.Pausen

Live-Online-Session #1

- Begrüßung und Einführung
 - Erwartungen des Teilnehmers und Programmablauf
 - Ziele eines interkulturellen Trainings
- Einführung ins Thema Kultur
 - Wahrnehmung und Reaktionen
 - Kultur-Eisberg
 - Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Kulturstandards in Deutschland
 - Werte und deren sozio-kulturelle Ursachen

- Kulturstandards in den Mexiko
 - Sympathie- und Hierarchieorientierung, Flexibilität, Gegenwartsfokus u.a.
 - Kulturelle Besonderheiten und deren sozio-kulturelle Ursachen
 - Das Land Mexiko, Geschichte, Geografie, Alltag
 - Soziale Etikette für Deutsche in Mexiko
 - Begrüßung, Dress-Code, Familie, aktuelle Politik
 - Individualismus vs. Kollektivismus, Regelorientiertheit, Direkte und indirekte Kommunikation, Aufgaben- vs. Beziehungsorientierung,
 - Hierarchieberücksichtigung, Zeitorientierung, Sicherheitsorientierung

Tag 2 von 9:00 - 12:30 Uhr inkl. Pausen

Live-Online-Session #2

- Daily Life
 - Kulturschock: Ablauf und Möglichkeiten der positiven Bewältigung
 - Reflektion des eigenen Kommunikationsstils, eigener Werte
 - Sicher fahren und Umgang mit der Polizei
 - Notfallsituationen bewältigen
 - mexikanische Feiertage und Traditionen
 - Integration mit Kind
- Grundlegendes Verhalten im Geschäftsleben
 - Interkulturelle Selbst-Einschätzung und Hinblick auf die Mexiko
- Zusammenarbeit mit Mexikanern – Übungen zu ausgewählten Themen
 - Teamarbeit: Anweisung vs. Selbstständiges Arbeiten, Motivation, Umgang mit Lob und Kritik, Feedback und Ergebnis sichern: Holschuld vs. Bringschuld, Führung von Amerikanern, Förderung von Mitarbeitern, Projektmanagement, Personalplanung
 - Umgang mit Kunden und Lieferanten
- Bearbeitung von klassischen kritischen Situationen – Übungen
 - Sympathieorientierung
 - Flexibilität und Gegenwartsfokus
 - Hierchiefokus
 - Indirekte Art der Kommunikation
- Entwickeln von Handlungsstrategien:
Wie ist das bisher Gelernte für mich konkret umsetzbar?
Ergebnissicherung