

■ Offenes Seminar vom 25.-26. November 2020 in Heidelberg

LATEINAMERIKA von Mexiko bis Argentinien Interkulturelles Management-Training

Dieses Training 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 Familie 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, das bedeutet anhand von Übungen, Simulationen, Diskussionsrunden, Fallbeispielen und Einsatz von Multimedia maximieren Sie Ihren Nutzen für Ihre interkulturellen Projekte.

Stattfindegarantie ab 2 Teilnehmern!

(ggf. als 1-tägiges Intensivseminar)

■ Programm

1. Tag

9.30

Begrüßung und Einführung

Erwartungen der Teilnehmer und Programmablauf

Kultur, Kommunikation, Stereotypen & Interkulturelle Kompetenz

Selbst- und Fremdwahrnehmung

- Kulturstandards Lateinamerika und Deutschland
- Unterschiedliche Normen, Werte und Traditionen

12.30

Mittagessen

13.30

Lateinamerikanische Gesellschaft

- Hintergründe zur Kultur-Prägung
- Klassengesellschaft verstehen
- Kavaliere & Machismo
- Frauen im Business
- Jüngste Entwicklungen & Auswirkungen auf das Geschäft

Einen guten ersten Eindruck hinterlassen bei Lateinamerikanern

- Fettnäpfchen vermeiden
- Begrüßung , Ansprache, Umgang und Respekt
- Familie & Persönliches im Geschäft

15.30

Geschäftskommunikation mit Lateinamerikanern 1/3

- Körpersprache
- Lingua Franca & globale Kommunikation
- Sach- & Beziehungsorientierung
- Vertrauen herstellen

17.30

Ende des ersten Tages

2. Tag

09.00

Begrüßung und Einführung

Geschäftskommunikation mit Lateinamerikanern 2/3

- Vertrauen herstellen (+ virtuell)
- Direkte & indirekte Kommunikation
- Meetings & Zusammenarbeit, Präsentationen
- Verhandlungen

Geschäftskommunikation mit Lateinamerikanern 3/3

- Zeitmanagement und Projektmanagement
- Teamarbeit, Umgang mit Kunden

12.00 Mittagessen

13.00 **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

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

Umgang mit Kulturschock

- Definition, Kulturschock-Phasen, Überwindung

Entwickeln von Handlungsstrategien

Wie ist das Gelernte für mich konkret umsetzbar?

Ergebnissicherung und Seminauswertung

17.00 Ende des Seminars

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

Konditionen

■ Seminarleistung

EUR 1.290,- netto zzgl. 19% MwSt. p.P.
Im Preis enthalten sind die Durchführung und die Unterlagen, Kaffeepausen und ein Mittagessen inkl. Softgetränk pro Seminartag.

■ Teilnehmerzahl

Die maximale Teilnehmerzahl ist auf 14 Personen begrenzt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

■ An- und Abreise, Unterkunft

An- und Abreise sowie Unterbringung erfolgen in Eigenregie der Seminarteilnehmer.

■ Anmeldefristen / Stornierung / Absage

Bitte melden Sie sich bis zu einem Monat vor dem Seminartermin verbindlich an.

Bei einer Abmeldung ab 3 Wochen vor Seminarbeginn werden 50 % der Seminargebühren, bei 13 – 7 Tage vor Seminarbeginn werden 80 % der Seminargebühren und danach bzw. bei Nichterscheinen die vollen Seminargebühren berechnet. Die Benennung eines Ersatzteilnehmers ist jederzeit möglich.

Bei nicht genügend Anmeldungen, Erkrankung des Referenten, höherer Gewalt o.ä. behalten wir uns vor, das Seminar zu verschieben oder abzusagen. Über Änderungen informieren wir Sie umgehend und erstatten die Teilnahmegebühr unverzüglich.

■ Inhouse-Seminare

Wir bieten alle Seminare auch als Inhouse-Seminare an. Für ein individuelles Angebot wenden Sie sich gerne an uns.

■ Ihr Ansprechpartner bei SinaLingua

Angela Miley
Marketing & Sales



fon 06221 588098-0
Miley@SinaLingua.de

■ Stattfindegarantie unserer offenen Seminare

Ab 2 Teilnehmeranmeldungen garantieren wir Ihnen die Durchführung in Form eines 1-tägigen Intensivtrainings zum gleichen Preis.

Anmeldung per [E-Mail](#)

oder

Anmeldung per Fax an: 06221 588098-9

Kursname: Lateinamerika: Von Mexiko bis Argentinien

Kursdatum: 25.-26.11.2020

Teilnehmer: _____

Firma: _____

Abteilung: _____

Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Wie haben Sie von diesem Seminar erfahren?

Unterschrift, Stempel: _____



SinaLingua[®]
Cross-Cultural Management

SinaLingua e.K.
Rohrbacher Str. 18
D-69115 Heidelberg

fon 06221 588098-0
fax 06221 588098-9
info@SinaLingua.de