

Offenes Seminar am 30. Juni 2022 von 9:00 - 17:00 Uhr
Erfolgreiche Zusammenarbeit mit den USA
Live-Online-Training



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



Frau Doser ist Dipl. Betriebswirtin und Betriebspsychologin. Ein Großteil ihrer Familie lebt in den USA. Sie führt in einer humorvollen Art regelmäßig Veranstaltungen im In- und Ausland durch, in welche kundenspezifische Anforderungen integriert werden. Seit dem Jahre 2001 ist sie für etliche amerikanische Unternehmen und deren deutsche und US-amerikanische Mitarbeiter aus der Chemie-, Biotechnologie-, Automobil- und Halbleiterbranche tätig.

Themen

- Amerikanische Kultur und Gesellschaft
- Kommunikationsstrategien für die USA
- Projektarbeit mit US-Amerikanern
- Umgang mit Konflikten
- Umgang mit amerikanischen Kunden und Lieferanten
- Mitarbeiterführung und Motivation in den USA
- Auf Wunsch: Entsendung in die USA

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 2 Teilnehmern!

■ Seminarkonzept

Unser Live-Online-Seminar hilft Ihnen dabei, die US-amerikanische Geschäftsmentalität besser zu verstehen und Stereotype über Deutsche und US-Amerikaner zu reflektieren. Sie bekommen Tipps und Anregungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit US-amerikanischen Partnern und Kollegen. Sie erhalten unter anderem Antworten auf folgende Fragen:

- Wie ticken die Amerikaner?
- Wie weiß ich, was ehrlich gemeint ist – Alles ist super!
- Wie macht man Smalltalk und wann muss man Smalltalk machen?
- Wie kann ich Kritik anbringen, ohne meine Gegenüber zu beleidigen?
- Wie weiß ich, ob eine Aussage verbindlich ist?
- Wie funktionieren amerikanische Hierarchien?
- Wie kann ich amerikanische Partner und Kollegen zur Zusammenarbeit motivieren?
- Wie sehen die Amerikaner die Deutschen?
- Auf was muss ich unbedingt achten?

■ Programmablauf

9:00 - 12:30 Uhr

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 USA
 - „Frontier spirit & risk taking“, „Dollar status“, Demokratie und Optimismus, Wettkampfdenken und das Bedürfnis nach Schnelligkeit
 - Kulturelle Besonderheiten und deren sozio-kulturelle Ursachen
 - Das Land USA, Geschichte, Geografie, Alltag
 - Soziale Etikette für Deutsche in den USA
 - Begrüßung, Dress-Code, Familie, Politik
 - Individualismus vs. Kollektivismus, Regelorientiertheit, Direkte und indirekte Kommunikation, Aufgaben- vs. Beziehungsorientierung,
 - Hierarchieberücksichtigung, Zeitorientierung, Sicherheitsorientierung

Mittagspause 12:30 – 13.30

13:00 - 17:00 Uhr

Live-Online-Session # 2

- Grundlegendes Verhalten im Geschäftsleben
Interkulturelle Selbst-Einschätzung und Hinblick auf die USA
- Zusammenarbeit mit Amerikanern – Übungen zu ausgewählten Themen
 - Führungsstil: Anweisung vs. Selbstständiges Arbeiten, Motivation, Umgang mit Lob und Kritik, Feedback und Ergebnis sichern: Holschuld vs. Bringschuld, das amerikanische Bildungssystem
- Bearbeitung von klassischen kritischen Situationen – Übungen
 - Kontaktorientierung und zwischenmenschliche Distanzminimierung
 - Leistungsorientierung, soziale Anerkennung und Ergebnisorientierung
 - Nationalbewusstsein – „America First“
 - Individualismus und Gleichheitsdenken
 - Gelassenheit, Easy Going
- Entwickeln von Handlungsstrategien:
Wie ist das bisher Gelernte für mich/ meine Arbeit/ unseren Standort konkret umsetzbar?
Ergebnissicherung

Konditionen

■ Seminarleistung

EUR 800,- netto zzgl. 19% MwSt. p.P.
Im Preis enthalten sind die Durchführung des Live-Online Seminars sowie die Nutzung der Inhalte unsere Lernplattform für ein Jahr.

■ Teilnehmerzahl

Die maximale Teilnehmerzahl ist auf 10 Personen begrenzt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

■ 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.

■ Ihre Ansprechpartnerin bei SinaLingua

Irmgard Strödel
Produktmanagement

fon 06221 588098-3
Stroedel@SinaLingua.de



■ Stattfindegarantie unserer offenen Seminare

Ab 2 Teilnehmeranmeldungen garantieren wir Ihnen die Durchführung.

Anmeldung per [E-Mail](#)

oder

Anmeldung per Fax an: **06221 588098-9**

Kursname: USA 2 LOT

Kursdatum: 30. Juni 2022
von 9:00 – 17:00 Uhr

Teilnehmer: _____

Firma: _____

Abteilung: _____

Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Rechnungsanschrift, falls abweichend

Wie haben Sie von diesem Seminar erfahren?



Sina Lingua[®]
Cross-Cultural Management

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

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