Kooperationstraining für Fach- und Führungskräfte

„Wegen meines Studienaufenthalts kannte ich die USA ja schon ziemlich gut. Aber erst hier habe ich das mindset der Amerikaner verstanden. Es waren zwei besonders intensive Tage und die Rollenspiele waren spitze. Kompliment."

Teilnehmerrückmeldung

BCCM = Success in Global Business Inh. Bastian Broer
Mittelstraße 28, 53175 Bonn info@bccm-web.com www.bccm-web.com

Der US-amerikanische Way of Business fasziniert Geschäftsleute in der ganzen Welt und erscheint den meisten deutschen Fach- und Führungskräften sehr vertraut.

Dennoch gilt als ein entscheidender Erfolgsfaktor in deutsch-amerikanischen Kooperationen, die amerikanische Business-Mentalität genau zu kennen. Bei aller Ähnlichkeit sind gravierende Unterschiede in den Herangehensweisen an konkrete Aufgaben des Managements nicht zu überdecken. Die Eigenheiten des amerikanischen Marktes und die Business-Mentalität amerikanischer Manager zu kennen, verspricht bessere Ergebnisse und effizientes Zusammenarbeiten.

Das Training „Business Compass USA“ bietet Gelegenheiten, das mindset der amerikanischen Partner facettenreich zu erfahren. Das Training betrachtet systematisch die wichtigsten Werte der amerikanischen Business-Kultur. Es bündelt häufige Erfahrungen und zeigt im Sinne des „best practice“ Wege auf, die Stärken beider Business-Kulturen erfolgreich zu nutzen.

Die Themen des Trainings

Erster Trainingstag

Modul 1

Einführung in die **Grundwerte der US-Amerikanischen Business-Kultur**

- “The business of the USA is doing business”
- Think positive!
- Diversity

Modul 2

Nice to meet you: (Erste) Begegnungen mit US-amerikanischen Geschäftspartnern und Kollegen

- Small talk is big talk
- Als Business woman in den USA
- Den Geschäftspartner für sich gewinnen
- Die korrekte Ansprache der amerikanischen Geschäftspartner

Im Rollenspiel üben die Teilnehmer geschicktes Vorgehen im Sinne des guten (ersten) Eindrucks.

Modul 3

Winning presentations: Positive Thinking im Business

- Der überzeugende Auftritt vor US-amerikanischem Publikum
- Wie Sie Ihr Anliegen begeisternd verkaufen
- Was bei Präsentationen vor US-amerikanischem Publikum zu beachten ist.
- Besonderheiten im e-Mail-Verkehr

Aufgabenstellungen und Simulationen bieten Gelegenheit, die eigene Wirkung auf ein amerikanisches Publikum zu erleben und den überzeugenden Auftritt nach amerikanischem Verständnis zu verfeinern.

Modul 4

Professionalität im US-amerikanischen Management

- Job vs. Profession: Prozess-Orientierung am amerikanischen Arbeitsplatz und ihre Konsequenzen für das effiziente Gestalten deutsch-amerikanischer Kooperationen
- Das Selbstbild und typische Werdegänge amerikanischer Manager
- Leader vs. Vorgesetzter: Amerikanische Führungs-erwartungen und die Aus-wirkungen auf Kooperationen
- Die zentrale Bedeutung von Incentives für die Leistungsbereitschaft in den USA
- The eleven best oder the best eleven: Zur Bedeutung des Team-Spirits

Ein Rollenspiel gibt Gelegenheit, den Umgang mit der spezifisch US-amerikanischen Arbeitsethik zu üben.

Ende des ersten Trainingstages

Abends besteht die Möglichkeit zu einem informellen Get-Together und zur Teilnahme an einer **Informationsbörse** mit Ipps und Hinweisen rund um die Kooiperation mit US-amerikanischen Partnern.

- Erfahrungen der Trainer und Fragen der Teilnehmer. Gängige Themen: Rekrutieren und Integrieren amerikanischer Führungskräfte, Umgang mit der amerikanischen Rechtskultur, Besonderheiten amerikanischen Arbeitsrechts, amerikanischer Föderalismus, etc.

Zweiter Trainingstag

Modul 5

Diversity in der US-amerikanischen Gesellschaft und die Auswirkungen auf Doing Business with Americans

- Diversity als Grundpfeiler der amerikanischen Gesellschaft
- Was Geschäftsreisende über „Non-Discrimination“ wissen sollten
- Welcher Umgang unter Geschäftspartnern als gesellschaftlich korrekt gesehen wird.

Der einleitende Informationsinput wird ergänzt durch Fallstudienarbeit

Modul 6

Make it happen!

Geschicktes aktives Verfolgen eigener Anliegen in der Kooperation mit amerikanischen Partnern und Kollegen

- Amerikanisch geschickt Argumentationen aufbauen
- Förderliche Rhetorik und wenig nützliche Formulierungen

- Welche Durchsetzungs-Techniken Amerikanische Business Schools vermitteln

Im Rollenspiel mit dem amerikanischen Trainer wird geschicktes Argumentieren und Diskutieren im Alltag deutsch-amerikanischer Kooperationen geübt.

Modul 7

Appraisal

Wie Kritik geäußert werden sollte, dass US-Amerikanische Business Persons sie verstehen und annehmen.

- Kultur angemessenes Zurechtweisen von Kollegen und Partnern in den USA
- Das Auftreten US-amerikanischer Top-Manager in kritischen Situationen
- Love it, change it or leave it!

Ein Rollenspiel bietet Gelegenheit, das ‚positive' Kritisieren zu üben.

Modul 8

Bad News

Was beim Übermitteln unerfreulicher Nachrichten in den USA beachtet werden sollte.

- Positive Thinking in Ausnahmesituationen
- Notwendige Bestandteile schlechter Nachrichten
- "Deeds speak louder than words": Amerikanischer Pragmatismus

Übung und Hinweise der Trainer

Zusammenfassung der Trainingsinhalte

Das Trainingsdesign

Dieses Training macht Sie fit für die effiziente Zusammenarbeit mit amerikanischen Partnern. Sie lernen die amerikanische Geschäftsmentalität wie ein Insider kennen und zielsicher für berufliche Erfolge zu nutzen.
Das Training richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die

- verantwortlich Aufgaben in der operativen Zusammenarbeit erfüllen.
- bestehende Geschäftspartner-schaften mit US-amerikanischen Partnern pflegen
- wirtschaftliche Engagements auf dem amerikanischen Markt verantworten
- US-amerikanische Tochter-gesellschaften steuern und in regelmäßigen Kontakt zu Kollegen aus den USA stehen
- strategische Entscheidungen mit USA-Bezug vorbereiten

Das Training wird von erfahrenen Managern deutsch-amerikanischer Kooperationen sehr empfohlen, Vorkenntnisse sind aber nicht vorausgesetzt.

Auf Wunsch finden alle Übungen auf Englisch statt. Englisch und Deutsch sind gleichberechtigte Sprachen im Training.

Das Training wird von einem deutsch-amerikanischen Trainerteam geleitet. Das internationale Trainerteam verfügt über jahrelange Erfahrung im deutsch-amerikanischen Umfeld. Das Trainerteam lässt seine internationale Führungserfahrung ins Seminar einfließen.

Die Trainer präsentieren wichtige Werte der amerikanischen Business-Kultur, sie erörtern die Auswirkungen der amerikanischen Geschäftsmentalität auf die Unternehmenspraxis und bieten umfang-reiche Übungsmöglichkeiten. Die hohe Informationsdichte des Trainings wird durch den ausgewogenen Einsatz optimal geeigneter Lernformen erreicht. Rollenspiele bieten sehr gute Übungsgelegenheiten und illustrieren auf hervorragende Weise Verhalten amerikanischer Geschäftsleute in erfolgsrelevanten Situationen.

Dieses Training kann als Ersatz für das Training „Besser ankommen in den USA“ auch von Personen besucht werden, die vor einem längeren Auslandseinsatz in den USA stehen. Die Teilnahme am Zusatzmodul „Ausreisewissen USA“ ist dieser Personengruppe dabei zu empfehlen.

Diese Besonderheiten zeichnen das BCCM-Training „Business-Compass USA“ aus:

- Die klare **Business-Orientierung**: Das BCCM-Training wird von einem Trainerteam geleitet, das über eine einzigartige Erfahrung in der deutsch-amerikanischen Zusammenarbeit verfügt.
- Das Trainingsformat entspricht den Qualitätsempfehlungen der Deutschen Gesellschaft für Personalführung e.V. für **besonders effizientes Lernen** in Managementtrainings für den Erfolg im internationalen Geschäft.
- Das Trainerteam lässt seine **Führungserfahrung** im deutsch-amerikanischen Umfeld in das Training zum Vorteil der Teilnehmer einfließen.
- Das Trainerteam **hat langjährige Erfahrung** im Konzipieren von Trainings, im Erstellen bestens geeigneter Trainingsmaterialien und im Leiten von Managementtrainings für unterschiedliche Zielgruppen.
- Im **Trainerteam** ergänzen sich beispielhaft deutsch-amerikanische Stärken.
- Das Training fokussiert auf die Unternehmenspraxis, vermittelt **praxisorientiertes Wissen** und zielt auf eine Effizienzsteigerung in deutsch-amerikanischen Kooperationen ab.
- Das **bilinguale Trainerteam** kann Managementtrainings sowohl für deutsche Manager auf Deutsch als auch für amerikanische Manager auf Englisch leiten.
- BCCM steht den Teilnehmern auch nach dem Training mit **professionellen Ratschlägen** zur Verfügung.
- Die begrenzte Teilnehmerzahl gewährleistet beste Rahmenbedingungen für **einen intensiven Austausch** mit dem deutsch-amerikanischen Trainerteam.
- Im offenen Training haben Sie die Chance zum **Erfahrungsaustausch** mit Fach- und Führungskräften, die ebenfalls Verantwortung für das USA-Geschäft tragen.
- 100% aller Teilnehmer **empfehlen** dieses Training alljährlich 2008 bis 2013.

Organisatorisches

Die Trainingstage dauern von 8:30 Uhr bis ca. 18:00 Uhr, am letzten Trainingstag bis 17:00 Uhr. Eine Mittagspause wird von etwa 12:30 bis 13:45 eingelegt. Morgens und nachmittags ist eine jeweils 20-minütige Kaffeepause vorgesehen.

Die Teilnahme am informellen Get-Together und der **Informationsbörse** am ersten Abend ist nicht verpflichtend, aber zu empfehlen. Wegen der hohen Informationsdichte sollten keine weiteren Termine oder Aufgaben parallel zum Training wahrgenommen werden.

Die Teilnehmer erhalten einen Seminarordner mit einer umfassenden **Dokumentation** der Seminarthemen sowie weiteren Informationen.

Zur Unterstützung des Trainingserfolges finden die Seminare in ausgewählten angenehmen **Tagungshotels** statt. BCCM empfiehlt die Übernachtung im Tagungshotel. Der Teilnehmerbeitrag schließt Mittagessen und die Pausenverpflegung ein. Übernachtungen, Frühstück und Abendessen sind nicht eingeschlossen. Das BCCM-Büro gibt gern weitere Auskunft und arrangiert auf Wunsch die Hotelbuchung.

Anmeldungen zum Seminar können bequem mit dem elektronischen Formular der BCCM-Website vorgenommen werden. Die Anmeldung wird mit dem Verschicken einer Anmeldebestätigung durch BCCM verbindlich.

Dieses Seminar ist **auch als inhouse-Training interessant**. Bitte erkundigen Sie sich beim BCCM-Büro nach Terminen und Konditionen.

Methodik

Das Training setzt einen reichen Methodenmix ein. Mit cross-cultural mindsets verdeutlicht es die amerikanische Business-Mentalität. Somit zeigt das Training Handlungsspielräume auf, die sich aus der amerikanischen Business-Mentalität ergeben.

Rollenspiele mit dem amerikanischen Trainer bieten umfassende Übungsmöglichkeiten.

Das Format des Trainings entspricht den Empfehlungen der Deutschen Gesellschaft für Personalführung e.V. für effektive interkulturelle Schulungen im beruflichen Umfeld.