



USA Business Insights

Die Kultur verstehen & erfolgreich verhandeln

23. April 2026
9:00 – 16:30 Uhr

Wien

[**HIER REGISTRIEREN**](#)



Die Vereinigten Staaten bleiben auch in turbulenten geopolitischen Zeiten ein relevanter Handelspartner für österreichische Unternehmen. Vermeiden Sie interkulturelle Fallen in der Zusammenarbeit mit Amerikaner:innen, um auf diesem Markt erfolgreich zu sein.

Endlich verständlich: USA – Überwinden Sie die transatlantische Kulturluft!

Unser Workshop gibt Ihnen Einblicke in die aktuelle Lage vor Ort, die amerikanische Geschäftskultur, vermittelt Ihnen erfolgreiche Kommunikations- und Verhandlungsstrategien und zeigt auf, wie Geschäftsanbahnung, sicheres Konfliktmanagement und Kundenbindung in den USA funktionieren.

Der Praxisbezug steht in diesem cross-cultural Management Workshop im Vordergrund.

In Kooperation mit:



Zielgruppe

- Area Sales Management
- Export + Import Management
- Vertriebsmitarbeiter:innen
- Projektleitung kaufmännisch + technisch
- Firmenjurist:innen + Rechtsanwält:innen
- Geschäftsführung

Die USA sind ein Land der Widersprüche und mit zum Teil gegenläufigen Kulturen. Dieser Workshop stellt Strategien vor, wie man dieses Land voller Gegensätze verstehen und dort erfolgreiche Geschäfte machen kann.

Vermeiden Sie interkulturelle Zwischenfälle bei der Zusammenarbeit mit Kollegen, Kunden und Zulieferern in den Vereinigten Staaten. Tappen Sie nicht in die Ähnlichkeitsfalle: Die USA und Mitteleuropa sind einander kulturell nicht so ähnlich wie oft angenommen wird. Ausgehend von dieser falschen Prämisse setzen Unternehmen beim Aufbau des US-Geschäfts oft Ziele fest, entwickeln Strategien, suchen Mitarbeiter aus, und definieren Organisationsstrukturen. Daraus entwickeln sich dann teure Lektionen.

Wer ein erfolgreiches US-Geschäft anstrebt, kommt nicht darum herum, die Kulturkluft zu erkennen und Wege zu entwickeln, diese zu überwinden. Wer glaubt, die "österreichische Art Geschäfte zu machen" einfach nur auf Englisch fortführen zu können, wird in den USA scheitern. Beispiele hierfür gibt es genug.

Was ist für Sie drin?

- Lernen Sie die wichtigsten cultural values der USA (und die der Regionen) kennen, und wie diese sich im Vergleich zu den kulturellen Werten in AT/DE/CH verhalten.
- Sehen Sie, wie diese Werte alle Belange des Business beeinflussen: Kommunikation, Verhandlungen, Geschäftsbeziehungen, Teamarbeit, Mitarbeiter:innen- und Unternehmensführung, Konflikt- und Problemlösung, Personalentwicklung.
- Entdecken Sie Tools und Strategien, die Ihr US-Geschäft nach vorne bringen

Unser Experte

Christian Höferle

Gründer und Inhaber von The Culture Mastery, einer Unternehmensberatung mit Fokus auf interkulturelles Arbeiten, Kommunikation und Führung.

Seit 18 Jahren hilft er Kunden beim Überwinden der Kulturkluft. Diese Klienten sind Expatriates, die auf einen internationalen Einsatz vorbereitet werden, multinationale Teams, die ihre interkulturelle Kompetenz und Kommunikation verbessern, und Geschäftsleitungsteams, die Christian als Fractional Chief Culture Officer unterstützt.

Christian wuchs in Süddeutschland auf, erwarb sein High School Diploma in Minnesota und sein Abitur in Bayern, studierte Politikwissenschaft, Geschichte und Amerikanistik in Passau. Seit 1988 lebt und arbeitet er transatlantisch. Er wohnt mit seiner Familie in Atlanta, GA.

Erweitern Sie Ihr Wissen!

[USA – Recht & Vertragsgestaltung bei Export und Vertriebsaufbau](#)
25./26. März 2026, online

[USA Niederlassungen: Recht, Steuern, Förderungen](#)
20./21. Mai 2026, online



USA Business Insights

Die Kultur verstehen & erfolgreich verhandeln

23. April 2026 | 9:00 – 16:30 Uhr

Haus der Bauwirtschaft | Schaumburgergasse 20 | 1040 Wien

HIER REGISTRIEREN

Teilnahmegebühr pro Person

€ 580,00 + 20% USt.

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat, Kaffeepausen und Business Lunch

Ermäßiger Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 464,00 + 20% USt.

Erhalten Sie 10% Rabatt p. P. bei zeitgleicher Buchung ab 3 Teilnehmenden eines Unternehmens pro Seminartermin!