



USA

Verhandlungen mit amerikanischen Geschäftspartnern

Cross-Cultural-Management Workshop

12. Juni 2024

9:00 – 17:00 Uhr

Hotel Erzherzog Rainer | Wien

[HIER REGISTRIEREN](#)



Die USA sind ein sehr wichtiger Handelspartner für österreichische Unternehmen.
Vermeiden Sie interkulturelle Fallen in der Zusammenarbeit mit Amerikanern,
um auf diesem Markt erfolgreich zu sein.

[Endlich verständlich: USA – Überwinden Sie die transatlantische Kulturkluff!](#)

Dieser Workshop gibt Ihnen Einblick in die amerikanische Geschäftskultur, er 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 Manager:innen
- Export + Import Manager:innen
- Vertriebsmitarbeiter:innen
- Projektleitung kaufmännisch + technisch
- Firmenjurist:innen + Rechtsanwält:innen
- Geschäftsführer:innen

Hintergrund

Die Vereinigten Staaten bleiben ein Land mit Widersprüchen und zum Teil gegenläufigen Kulturen. Dieser Workshop stellt Strategien vor, wie man dieses Land voller Gegensätze verstehen lernen 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: Firmen aus dem deutschsprachigen Raum lassen sich oft täuschen von der Annahme, die USA und Mitteleuropa seien einander kulturell ähnlich. Ausgehend von dieser falschen Prämisse setzen Unternehmen beim Aufbau des US-Geschäfts Ziele fest, entwickeln Strategien, suchen Mitarbeiter aus, und definieren Organisationsstrukturen. Daraus entwickeln sich in der Regel teure Lektionen.

Die USA sind in mancher Hinsicht in der Tat eng mit dem deutschsprachigen Europa verwandt. Viel wichtiger jedoch ist – und das wird leider zu oft ignoriert oder es besteht kein Bewusstsein dafür – dass die USA sich gravierend von Österreich, Deutschland, und der Schweiz unterscheiden.

Wer erfolgreich in den Vereinigten Staaten Geschäfte machen will, kommt nicht darum herum die Kulturkluft zu erkennen und Wege zu entwickeln, diese zu überwinden. Wer glaubt, seine "österreichische Art Geschäfte zu machen" einfach nur auf Englisch fortführen zu können, wird in den USA scheitern. Beispiele hierfür gibt es genug.

Wollen Sie Ihr US-Geschäft weiter entwickeln? Sind Sie bereit, Ihre transatlantischen Investitionen in Anlagen und Personal gegen kulturelle Katastrophen zu schützen? In diesem Workshop erfahren Sie, was die wichtigsten Stolperfallen der American business culture sind, und wir zeigen Ihnen Methoden und Werkzeuge, mit denen Sie die Kulturkluft meistern können.

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 AUT/DEU/CH verhalten.
- Sehen Sie, wie diese Werte alle Belange des Business beeinflussen: Kommunikation, Verhandlungen, Geschäftsbeziehungen, Teamarbeit, Mitarbeiter- und Unternehmensführung, Konflikt- und Problemlösung, Personalentwicklung.
- Entdecken Sie Tools und Strategien, die Ihr US-Geschäft nach vorne bringen

Unser Experte

Christian Höferle

Trainer, Coach, und Consultant für Menschen, die international leben und arbeiten. Mit seiner Beratungsfirma, The Culture Mastery (TCM) hilft er seit 17 Jahren Klienten beim Überwinden der Kulturkluft. Diese Kunden 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, und arbeitete 12 Jahre in der Unterhaltungsbranche. Seit 1988 lebt und arbeitet er transatlantisch. Er wohnt mit seiner Familie in Atlanta, GA. Im Zuge seiner Arbeit als Interkulturalist hatte Christian die Gelegenheit, mit Menschen aus aller Welt zu arbeiten. Gemeinsam mit seinen Mitstreitern bei The Culture Mastery hilft er multinationalen Organisationen beim Erreichen ihrer globalen Unternehmensziele. Die erreicht TCM mittels maßgeschneiderter Coaching- und Trainingsprogramme.

Aufgrund seines zweisprachigen und bikulturellen Lebenslaufs arbeitet Christian Höferle seit mehr als zwei Jahrzehnten transatlantisch und über Kulturgrenzen hinweg als Trainer, Coach, Kulturdolmetscher und Berater für international agierende Kunden.

Darüber hinaus fungiert Christian als co-host der Onlineshow Two Chaps – Many Cultures und produziert den The Culture Guy Podcast. Christian kommuniziert online unter anderem via LinkedIn, YouTube, Facebook, oder Instagram.

Das Programm im Detail

Vorstellung Kulturkonzept

Wie beeinflussen Kulturfaktoren alle Arbeits- und Lebensbereiche: Kommunikation, Verhaltensmuster, Weltsicht, Einstellung zur Arbeit und berufliche Identität.

Gegenseitige Wahrnehmung: Wie sehen Österreicher die USA? Wie sehen Amerikaner Österreich? (Überholte) Klischees und allgemeine Beobachtungen. Was sind charakteristische Verhaltensmerkmale der USA und Österreichs?

Unterschied zwischen DOs & DON'Ts und WHYS.

Interkulturelle Erklärungsmodelle

Wie lässt sich Kultur messen und wie erkennt man die Kulturkluft? Was sind Kulturdimensionen und wie helfen diese beim Überbrücken der Kulturkluft? Anwendung und Debrief des GlobeSmart Profile:

- Individualismus ggü. Gruppenorientierung
- Egalitär ggü. Hierarchisch
- Risiko: Bereitschaft ggü. Skepsis
- Kommunikation: Direkt ggü. Indirekt
- Vertrauensgrundlage: Aufgabe ggü. Beziehung

Kritische Problemfelder der transatlantischen Zusammenarbeit

- Risikobewertung, Kommunikation, Strategieplanung, Organisationsstruktur, Prozessmanagement, Mitarbeiterführung und -entwicklung, Führungsphilosophie.
- Entscheidungsfindung, Informationsmanagement, Konfliktlösung, Überzeugen, Präsentieren, Verbindlichkeit, Kundenverständnis.

Dekodieren unterschiedlicher Führungsstile

Anhand eines Vergleichs zwischen Fußball und American Football.

Welche(r) Führungsstil(e) lässt sich in in den USA am häufigsten finden und wie verhält sich dies zum österreichischen Führungsverständnis?

Wie interpretieren Österreicher/Amerikaner ihre Rolle in einer Unternehmensstruktur?

Basierend auf dem Gelernten, welche Ansätze zur Überbrückung der Kulturkluft verspricht den größten Erfolg? Was lässt sich aus den Fehlern gescheiterter transatlantischer Zusammenarbeit lernen?

USA – Verhandlungen mit amerikanischen Geschäftspartnern

12. Juni 2024 | 9:00 – ca. 17:00 Uhr

Hotel Erzherzog Rainer, Wiedner Hauptstraße 27-29, 1040 Wien

HIER REGISTRIEREN

Teilnahmegebühr pro Person

€ 545,00 + 20% USt.

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat, Kaffeepausen und Business Lunch

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 436,00 + 20% USt.

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