









New York, Rio, Shanghai, ...

**Märkte verstehen, Geschäftspartner begeistern, Teams
zum Erfolg führen in fremden Kulturen**

Kompetenz für das internationale Geschäft

Dieses Seminar vermittelt allgemeine, zentrale Kompetenzen für eine effiziente Zusammenarbeit mit Kollegen und Partnern im internationalen Kontext.

Die Teilnehmer haben am Ende der Maßnahme gelernt

-  verschiedene Business-Kulturen in den grundlegenden Logiken schnell zu erfassen
-  die Wirkung des Einsatzes bestimmter Arbeitstechniken und Führungsinstrumente in der Zusammenarbeit mit internationalen Partnern einzuschätzen
-  Effizienzpotentiale in internationaler Zusammenarbeit für eigene Ziele zu nutzen
-  Konflikte in internationalen Kooperationen frühzeitig zu erkennen und effizient zu lösen
-  mit der Komplexität des Handelns im internationalen Kontext umzugehen.
-  den Erfolgsfaktor interkulturelle Kompetenz einzuschätzen und einzugrenzen

Die Maßnahme erweitert das Wissen der Teilnehmer über die Businesskulturen in China, Indien, Brasilien und USA. Es steigert die Freude auf die interkulturelle Zusammenarbeit mit Kollegen und Mitarbeitern aus diesen Regionen. (Die Beispiel-Regionen werden je nach Teilnehmerinteresse abgestimmt.)






Im Sinne angewandter Verhaltensökonomie (behavioral economics) legt das Seminar dar, wie in unterschiedlichen Business-Kulturen Vertrauen und Effizienz im Geschäftsleben erreicht wird und welche Folgen dies für global agierende Mitarbeiter von Unternehmen hat. Die Teilnehmer gewinnen Handlungssicherheit im internationalen Geschäftsleben und erwerben somit eine gute Grundlage zum effizienten Zusammenarbeiten mit internationalen Geschäftspartnern und Kollegen. Sie lernen, Muster ausländischen Marktgeschehens schnell zu erkennen, um die Gegebenheiten ausländischer Märkte in eigenen Projekten effizient zu berücksichtigen.

Das Training wird flankiert durch zwei nachgelagerte Fallstudien aus der beruflichen Praxis, die von den Teilnehmern eigenständig bearbeitet werden. Darüber hinaus erhalten die Teilnehmer Selbstlernhinweise für ein eigenständiges gezieltes Vertiefen interkultureller Managementkompetenz und Zugang zur „Interkulturellen Management Hotline“ für akute Fragestellungen.




8:30 **Begrüßung** und Übersicht über den Tag

8:40 **Globale Märkte – lokales Wirtschaften**

-  Kompetenz für das internationale Geschäft? Worum geht es da?
 -  Der Einfluss der Nationalkultur auf Geschäftsgepflogenheiten
 -  Faktoren angemessenen Verhaltens bei internationalen Geschäftskontakten
 -  Der Ausländerbonus / Ausländermalus
 -  Der geschickte Umgang mit kulturellen Unterschieden
- Impulsvortrag und Diskussion; Erfahrungen der Teilnehmer

10:10 Kaffeepause

10:30 **Der gute (erste) Eindruck**




-  Ein kontrastiver Vergleich von
 - Kommunikationsmustern zum Beziehungsaufbau
 - Profilierungsmustern im beruflichen Umfeld
 - Business Etikette

Länder: USA, Deutschland, China, Brasilien, Indien

Lehrgespräch und kurze Fallstudie




12:30 Mittagspause

14:00 Wissenschaftliche **Orientierungshilfe für weltgewandte Business Persons**

-  Einführung in Hofstedes Theorie: Untersuchungsgegenstand, Methode, Ziel
 -  Darstellung der Ergebnisse seiner Arbeit
 -  Diskussion über den Wert der Erkenntnisse Hofstedes für die berufliche Praxis
- Lehrgespräch, Diskussion und Erfahrungen der Teilnehmer

15:00 Kaffeepause

15:15 **Händlerkulturen und Handwerkerkulturen:** Eine Unterscheidung mit hohem Nutzen

-  Konzepte vertrauensvoller beruflicher Zusammenarbeit im Vergleich
-  Unterschiedliche Verhandlungsmuster erkennen und nutzen
-  Konvergenz durch Globalisierung?

Länder: Deutschland, USA, Brasilien, China

Lehrgespräch, Illustrationen, Übung

17:00 Zusammenfassende Reflexion des Tages


17:30 Ende des 1. Seminartages



2. Seminartag

8:30 Rückblick und Ausblick

8:50 **Präsentieren und Argumentieren vor internationalem Publikum**






-  Vergleich wichtiger Business-Kulturen im Hinblick auf Argumentationsstrukturen, überzeugende Argumente und das Auftreten des Redners

Länder: Deutschland, USA, China, Brasilien

Übung mit anschließendem Lehrgespräch




10: 10 Kaffeepause

10:30 **Orchester? Basketball-Mannschaft? Truppe? Schicksalsgemeinschaft?**

-  Businesskultur und Organisation der Zusammenarbeit
-  Teamarbeit im internationalen Vergleich
-  Die Stärken unterschiedlicher Team-Konzepte und wie man sie nutzen kann
-  Entscheidungsfindungsprozesse im internationalen Vergleich
-  Organisationslogiken in den USA, Indien, China, Brasilien, Mexiko und Deutschland
Fallstudienarbeit, Diskussion

12:30 Mittagspause

14:00 **Professionalität rund um den Globus**




-  Prozessorientierung im internationalen Vergleich
-  Kulturspezifische Definitionen der Rollen des Know-how-Trägers, Projektmanagers, Leistungsträgers
-  Verhaltenserwartungen und Verhaltensnormen: Geschichte interkulturelle Kommunikation in konfliktgeladenen Situationen

Länder: Deutschland, USA , China, Mexiko, Brasilien und Indien

Fallstudienarbeit und Diskussion erster Erfahrungen der Teilnehmer

15:30 Kaffeepause

15:45 **New York, Rio, Shanghai...**

-  Wie sich Geschäftsreisende schnell eine lokale Geschäftskultur erschließen können
-  Tipps für das Arbeiten im ständigen Kontakt mit mehreren Kulturen
-  Firmenkultur im internationalen Umfeld

16:45 Zusammenfassung und Reflexion

Hinweise zur Vertiefung der Seminarinhalte

Ca. 17:15 Ende des 2. Seminartages



Organisatorisches

Das Seminar wird von einem erfahrenen Trainer mit eigener Führungserfahrung im internationalen Kontext geleitet. Bei Gruppen mit mehr als 12 Teilnehmern leiten 2 Trainer das Seminar, um eine sehr hohe Lernintensität zu gewährleisten.

Die Teilnehmer erhalten einen umfangreichen Seminarordner mit der Dokumentation der Seminarthemen und weiteren nützlichen Informationen zum erfolgreichen Arbeiten im internationalen Kontext.

Anmeldung

Zur Anmeldung reicht eine formlose Mail an info@bccm-web.com oder das bequeme Ausfüllen des online-Anmeldeformulars. Mit der Buchungsbestätigung garantiert BCCM die Durchführung, so haben Sie von Anfang an volle Planungssicherheit.

