



Bildquelle: [www.pixelio.de](http://www.pixelio.de)

# Besser ankommen in den USA

## Interkulturelles Entsendetraining für angehende Entsandte und Lebenspartner

Eine Weile in den USA zu leben, ist der Traum vieler deutscher Leistungsträger. Der US-amerikanische Way of Business fasziniert Manager und Geschäftsleute in der ganzen Welt. Und gerade deutsche Manager haben in den letzten 50 Jahren viel von den USA gelernt, sowohl einzelne business skills (Marketing, Controlling etc.) als auch generelle Überlegungen zur Geschäftsführung (z.B. Corporate Governance et al.). Der American Way of Business erscheint den meisten deutschen Managern heute zugleich vertraut und attraktiv.

Gleichzeitig berichten viele deutsche Manager, bei den von ihnen verantworteten Aktivitäten auf dem amerikanischen Markt so manches Lehrgeld bezahlt zu haben. Zumeist wird dies auf ein unzutreffendes Einschätzen der eher kurzfristig ausgerichteten Business-Mentalität amerikanischer Partner zurückgeführt. Das Verhalten amerikanischer Partner vorherzusehen, das Handlungsumfeld zu verstehen und die kulturellen Werte der amerikanischen Kollegen und Partner zu erkennen, bedarf eines sehr genauen Wissens über amerikanisches Managementverhalten, das sich oberflächlich nicht sehr vom deutschen Wirtschaften unterscheidet. Aber eben nur oberflächlich. Die Eigenheiten des amerikanischen Marktes sowie häufiger Wertorientierungen amerikanischer Manager zu kennen und damit konstruktiv umgehen zu können, verspricht bessere Ergebnisse mit weniger Reibungsverlusten.

Auch der begleitenden Familie haben die USA viel zu bieten. Allerdings werden die Möglichkeiten nicht immer zufrieden stellend genutzt. Vor allem bleiben die Erwartungen hinsichtlich der sozialen Kontakte zu Amerikanern nicht selten weit hinter dem erhofften Maße zurück.

Das Training „Besser ankommen in den USA“ bietet eine wertvolle Gelegenheit, die Auswirkungen der amerikanischen Kultur auf konkrete Interaktionen mit amerikanischen Partnern zu erfahren. Das Training betrachtet systematisch die wichtigsten Werte der amerikanischen Gesellschaft. Es vermittelt häufige Erfahrungen und zeigt im Sinne des „best practice“ kulturangemessene Wege auf, deutsch-amerikanische Kulturunterschiede zu überbrücken und Stärken beider Kulturen beruflich und privat aktiv 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
- „Was habe ich davon?“
- Positives Denken
- Diversity

Modul 2

**Making friends: Die gelungene Kontaktaufnahme mit Personen des neuen Umfelds**

- Small talk is big talk
- Wie amerikanische Communities funktionieren
- Wie man soziale Netzwerke in den USA schnell aufbauen kann

Ein Rollenspiel zu einer Erstbegegnung gibt Gelegenheit, Kommunikationsmuster zum privaten Beziehungsaufbau zu üben.

Modul 3

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

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

Ein Rollenspiel gibt Gelegenheit, geschicktes Vorgehen im Sinne des guten (ersten) Eindrucks im beruflichen Umfeld zu üben.

## Modul 4

### **Professionalität** am US-amerikanischen Arbeitsplatz

- Job vs. Profession: Prozess-Orientierung am amerikanischen Arbeitsplatz und ihre Konsequenzen für die Gestaltung deutsch-amerikanischer Kooperationen
- Das Selbstbild und typische Werdegänge amerikanischer Manager
- Leader vs. Vorgesetzter: Amerikanische Führungserwartungen und die Auswirkungen auf Kooperationen

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

## Modul 5

### **Das Einleben der ganzen Familie im amerikanischen Umfeld**

Hinweise zum ausgewogenen Gestalten der Work-Life-Balance als Entsandte

- Möglichkeiten der Alltagsgestaltung für begleitende Partner
- Wie man den Kulturschock dämpfen kann
- Nützliches Wissen für Singles in den USA

Ende des ersten Trainingstages

Abends besteht die Möglichkeit zu einem informellen Get-Together.

Zweiter Trainingstag

## Modul 6

### **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 7

### **Amerikaner führen**

- Zum geschickten Einsatz von Lob und Kritik in den USA
- Feedback-Erwartungen amerikanischer Mitarbeiter
- 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, geschicktes interkulturelles Führungsverhalten in einer Standardsituation zu üben.

## Modul 8

### **Diversity** in der US-amerikanischen Gesellschaft und die Auswirkungen im beruflichen und privaten Umfeld

- Diversity als Grundpfeiler der amerikanischen Gesellschaft
- Angestellte und Führungskräfte über „Non-Discrimination“ wissen sollten
- Welcher gesellschaftliche Umgang miteinander unter Berücksichtigung der Vielfalt in den USA als korrekt angesehen wird.

Der einleitende Informationsinput wird ergänzt durch Fallstudienarbeit und Diskussion.

## Modul 9

### **Tipps und Tricks rund um die Ausreise und den Alltag als Entsandte in den USA**

- Was man mitnehmen sollte, was man hier lassen sollte
- Zugänge und sinnvolle Kontakte zur ausländischen Community
- Tipps zum Spracherwerb / Spracherhalt der Kinder
- Erfahrungen der Trainer und offene Fragen der Teilnehmer

Dritter Trainingstag

Modul 10

### **Make it happen!**

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

- Amerikanisch gute Argumentationen aufbauen
- Förderliche Rhetorik und wenig förderliche 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 11

### **Appraisal**

Wie Kritik geäußert werden sollte, dass US-Amerikaner 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, ein Kultur angemessenes Kritisieren in angespannten Situationen zu üben.

Modul 12

### **Familienleben im amerikanischen Umfeld**

- Das Leben im Ausland als gemeinsames Abenteuer
- Die Eingewöhnung der Kinder
- Das Pflegen der Kontakte in die alte Heimat

Eine Fallstudie verdichtet typische Klippen auf dem Weg zu einem für alle Familienmitglieder befriedigenden Auslandseinsatz in den USA. Die Teilnehmer

erarbeiten Umgangsformen mit diesen Klippen und entwickeln Perspektiven für den eigenen Entsendezeitraum.

### **Zusammenfassung** der Trainingsinhalte

- Reflexion und Ausblick

## Das Trainingsdesign

Dieses Training richtet sich an künftige Entsandte und begleitende Familienmitglieder vor einer Entsendung in die USA. Es zielt darauf ab, Wissen zu vermitteln, das hilft

- folgenschweres, der amerikanischen Kultur unangemessenes Verhalten weitgehend zu vermeiden.
- sich schneller im neuen Umfeld zurechtzufinden.
- Möglichkeiten besser zu erkennen und zu nutzen.
- eigene Vorhaben im amerikanischen Umfeld effizienter umzusetzen.
- mit der Lebenssituation im fremdkulturellen Umfeld leichter zurechtzukommen.

Paare profitieren von der gemeinsamen Beschäftigung mit der künftigen Lebens- und Arbeitssituation in den USA, da das Training auch umfangreiches Wissen und solide Entscheidungshilfen für anstehende Weichenstellungen beim Einrichten als Familie in der vorübergehenden neuen Heimat USA bietet. Das Training empfiehlt sich ebenfalls für ausreisende Singles.

Das Training wird von einem deutsch-amerikanischen Trainerteam geleitet. Es verfügt über jahrelange Praxiserfahrung im deutsch-amerikanischen Geschäftsumfeld. Das Trainerteam lässt seine Führungserfahrung im deutsch-amerikanischen Geschäftsumfeld ins Seminar einfließen.

Die Trainer präsentieren wichtige amerikanische kulturelle Werte, sie erörtern die Auswirkungen dieser kulturellen Werte auf die Unternehmenspraxis und die Handlungsspielräume im privaten Umfeld in den USA. Die hohe Informationsdichte des Trainings wird durch den ausgewogenen Einsatz interaktiver, reflektiver und rezeptiver Lernformen erreicht. Rollenspiele bieten sehr gute Übungsgelegenheiten und illustrieren sehr lehrreich häufiges Verhalten amerikanischer Interaktionspartner.

Diese Besonderheiten zeichnen das BCCM-Training „Besser ankommen in den USA“ aus:

- Die klare Praxis-Orientierung: Das BCCM-Training wird von einem Trainerteam geleitet, das über reiche eigene Erfahrung in der deutsch-amerikanischen Zusammenarbeit und eigene Entsendeerfahrung verfügt.
- Das Trainerteam hat langjährige Erfahrung im Konzipieren von Trainings, im Erstellen bestens geeigneter Trainingsmaterialien und im Durchführen interkultureller Managementtrainings für unterschiedliche Zielgruppen.
- Im Trainerteam ergänzen sich beispielhaft deutsch-amerikanische Stärken.
- Das Training fokussiert auf die Entsendespraxis, vermittelt praxisorientiertes Wissen und zielt klar auf eine Effizienzsteigerung in deutsch-amerikanischen Interaktionen ab.
- Das Trainerteam kann interkulturelle Managementtrainings sowohl für deutsche Manager auf deutsch als auch für amerikanische Manager auf amerikanisch leiten.
- BCCM steht den Teilnehmern auch nach dem Training in konkreten Situationen der deutsch-amerikanischen Zusammenarbeit mit professionellen Ratschlägen zur Verfügung.
- Die begrenzte Teilnehmerzahl gewährleistet beste Rahmenbedingungen für einen intensiven Austausch mit dem interkulturellen Trainerteam.

## Organisatorisches

Die Trainingstage dauern regelmäßig 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 Teilnehmer erhalten einen Trainingsordner mit einer Dokumentation der Trainingsthemen sowie weiterer wissenswerter Informationen rund um die Zusammenarbeit mit amerikanischen Partnern.

Zur Unterstützung des Trainingserfolges finden die Trainings in ausgewählten angenehmen Tagungshotels statt. BCCM empfiehlt die Übernachtung im Tagungshotel. Die Übernachtungs- und Verpflegungskosten werden vom Tagungshotel gesondert berechnet. Das BCCM-Büro gibt gern nähere Auskunft und arrangiert auf Wunsch die Hotelbuchung.

Zur Anmeldung nutzen Sie bitte das BCCM-Anmeldeformular, das Sie am Ende dieser Beschreibung finden. Die Anmeldung wird mit dem Erhalt einer Anmeldebestätigung durch BCCM verbindlich.

Die Teilnehmergebühr beträgt 1600,- € zzgl. MWSt. Sie wird mit der Anmeldung zum Seminar, spätestens jedoch vier Wochen vor Seminarbeginn fällig. Bei schriftlichen Stornierungen bis 4 Wochen vor Trainingsbeginn werden 100% der Teilnehmergebühr erstattet, bis 2 Wochen vor Trainingsbeginn 70% der Teilnehmergebühr, bis zum Seminarbeginn 10%.

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

**Einfach und klar:**

## **Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) von BCCM**

Die folgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind die Grundlage aller Geschäftsbeziehungen zu BCCM, soweit ausnahmsweise nicht anders geregelt. Mit der Anmeldung zu einem BCCM-Training oder der Auftragserteilung zu firmeninternen Trainings an BCCM gelten diese AGB als vereinbart. Abweichungen bedürfen der Schriftform.

### **1. Leistungen auf höchstem Qualitätsniveau**

BCCM fühlt sich dem Nutzen seiner Kunden verpflichtet und ist daher bestrebt, ausschließlich Trainingsangebote auf höchstem Qualitätsniveau zu veranstalten. Eine verlässliche, umsichtige Organisation der BCCM-Veranstaltungen trägt dazu bei.

### **2. Zufriedenheitsgarantie**

BCCM übernimmt die Verantwortung für die Trainingsleistung mit seiner Zufriedenheitsgarantie: Ist ein Auftraggeber eines firmeninternen Trainings oder ein Teilnehmer des offenen Trainingsprogramms von BCCM nicht mit der BCCM-Trainingsleistung zufrieden, erstattet BCCM bedingungslos die Teilnehmergebühr resp. das Trainerhonorar umgehend.

### **3. Höhere Gewalt, andere ungeplante Ereignisse und Absagen**

Trotz aller Sorgfalt kann auch BCCM Ungeplantes leider nicht gänzlich ausschließen. Daher behält sich BCCM vor, bei plötzlicher Erkrankung eines Trainers, des Trainerteams oder aus weiteren wichtigen Gründen (z.B. höhere Gewalt, mangelnde Anmeldungen), eine Trainingsveranstaltung abzusagen. Die betroffenen Kunden werden in diesen Ausnahmefällen unverzüglich informiert. In jedem Falle wird BCCM versuchen, eine Ersatzveranstaltung anzubieten. Eine Verpflichtung zur Gleichartigkeit besteht dabei jedoch nicht. Die Teilnehmergebühren oder Honorare für die entfallene Veranstaltung werden selbstverständlich ohne weitere Aufforderung umgehend erstattet.

### **4. Gewährleistung**

BCCM nimmt die Verantwortung für die Qualität seiner Trainings sehr ernst und steht mit seiner Zufriedenheitsgarantie dafür ein. Eine darüber hinaus gehende Haftung wird in allen Fällen ausgeschlossen auch für solche Kosten, die mit dem Training in unmittelbarem oder mittelbarem Bezug stehen (z.B. Reisekosten).

### **5. Im Mittelpunkt der Trainings steht der Teilnehmer**

BCCM behält sich vor, die Trainingsinhalte auf die konkreten Bedürfnisse der Teilnehmer anzupassen, so dieses Vorgehen sinnvoll erscheint. Dadurch kann es zu Abweichungen vom Programm kommen. Die inhaltliche Vollständigkeit bleibt jedoch regelmäßig unberührt.

### **6. Anmeldung**

Eine frühzeitige Anmeldung (bis ca. 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn) empfiehlt sich. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs bei BCCM berücksichtigt. Anmeldungen zu BCCM-Trainings werden regelmäßig von BCCM bestätigt. Die Verbindlichkeit einer Anmeldung entsteht mit dem Zugang der Anmeldebestätigung.

### **7. Teilnehmergebühren**

Die Teilnehmergebühr wird mit dem Zugang der Anmeldebestätigung oder vier Wochen vor Trainingsbeginn fällig. Die Zahlung erfolgt bargeldlos unter Angabe des Trainingstitels, des Trainingsdatums und der Teilnehmernamen. Sollte die Teilnehmergebühr bis zum Trainingsbeginn nicht auf dem Konto von BCCM eingegangen sein, behält sich BCCM vor, im Einzelfall den betreffenden Teilnehmer vom Besuch des Trainings auszuschließen.

### **8. Rücktritt und Neutermिनierung**

Rücktrittsgebühren fallen nicht an, solange ein neuer Trainingstermin binnen 3 Monaten gefunden werden kann. Bei schriftlichen Stornierungen bis 2 Wochen vor Trainingsbeginn werden 30% der vereinbarten Teilnehmergebühr / Trainerhonorare berechnet, bis zum Seminarbeginn 80%.

### **9. Vertragserfüllung**

Sollte ein strittiger Vorgang nicht außergerichtlich zu klären sein, ist der Gerichtsstand der Firmensitz von BCCM.