



Bildquelle: www.pixelio.de

Business Compass USA

für eine effiziente Zusammenarbeit
mit US-amerikanischen Partnern
und Kollegen

Der US-amerikanische Way of Business fasziniert Manager und Geschäftsleute in der ganzen Welt. 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.). Manche deutsche Unternehmen begannen schon in den frühen 1990er Jahren, die international einflussreichen amerikanischen Grundsätze der Unternehmensführung auch im deutschen Geschäftsalltag stärker zu verankern. Die Veränderungen der Rahmenbedingungen für ausländische Investitionen in Deutschland tragen seit 2001 ein Übriges zu einem verstärkten Kooperieren mit amerikanischen Partnern bei. Amerikanische Wirtschaftstheorien und der American Way of Business erscheinen den meisten deutschen Managern heute eigentlich vertraut.

Und dennoch berichten viele 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 und häufiger Werteorientierungen amerikanischer Manager zu kennen und damit konstruktiv umgehen zu können, verspricht bessere Ergebnisse mit weniger Reibungsverlusten.

Das Training „Business Compass USA“ bietet eine wertvolle Gelegenheit, die Auswirkungen der amerikanischen Geschäftskultur auf konkrete Interaktionen mit amerikanischen Partnern oder Kollegen zu erfahren. Das Training betrachtet systematisch die wichtigsten Werte der amerikanischen Business-Kultur. Es vermittelt häufige Erfahrungen und zeigt im Sinne des „best practice“ kulturangemessene Wege auf, deutsch-amerikanische Kulturunterschiede zu überbrücken und Stärken beider Business-Kulturen 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
- Fun

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

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

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 die Gestaltung deutsch-amerikanischer Kooperationen
- Das Selbstbild und typische Werdegänge amerikanischer Manager
- Leader vs. Vorgesetzter: Amerikanische Führungserwartungen und die Auswirkungen 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 Arbeitsorganisation zu üben.

Ende des ersten Trainingstages

Abends besteht die Möglichkeit zu einem informellen Get-Together.

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 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 7

Tipps und Hinweise rund um die Kooperation 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,

Modul 8

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, ein Kultur angemessenes Kritisieren in angespannten Situationen zu üben.

Modul 9

Zusammenfassung der Trainingsinhalte

- Reflexion und Ausblick

Das Trainingsdesign

Dieses Training richtet sich an europäische Manager, die

- wirtschaftliche Engagements auf dem amerikanischen Markt verantworten
- US-amerikanische Tochtergesellschaften steuern und in regelmäßigen Kontakt zu Kollegen aus den USA stehen
- bestehende Geschäftspartnerschaften mit US-amerikanischen Partnern pflegen
- strategische Entscheidungen mit USA-Bezug vorbereiten
- verantwortliche Aufgaben in der operativen Zusammenarbeit erfüllen.
- in deutschen Tochterfirmen amerikanischer Unternehmen Führungsverantwortung tragen.

Manager mit künftigen Geschäftskontakten zu US-amerikanischen Partnern profitieren im Sinne einer profunden Vorbereitung ebenfalls von diesem Training.

Das Training ist für Manager aus allen Unternehmensbereichen zu empfehlen. Die Trainer sind besonders vertraut mit den Bereichen: Strategisches Management, Controlling, Leadership, Customer Relation Management, Supply-Chain-Management, Qualitätsmanagement.

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

Die Trainer präsentieren wichtige amerikanische kulturelle Werte, sie erörtern die Auswirkungen dieser kulturellen Werte auf die Unternehmenspraxis und bieten umfangreiche Übungsmöglichkeiten. Die hohe Informationsdichte des Trainings wird durch den ausgewogenen Einsatz interaktiver, reflexiver und rezeptiver Lernformen erreicht. Rollenspiele bieten sehr gute Übungsmöglichkeiten und illustrieren auf hervorragende Weise häufiges Verhalten amerikanischer Geschäftsleute.

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 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 Durchführen interkultureller 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 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 bequem in der Trainingsübersicht auf unseren Internetseiten finden (www.bccm-web.com). Die Anmeldung wird mit dem Erhalt einer Anmeldebestätigung durch BCCM verbindlich.

Die Teilnehmergebühr beträgt 1400,- € zzgl. MWSt. Sie wird mit der Anmeldung zum Seminar oder 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.