

Working with Americans

Was Lieschen Müller sagt und Jane Doe denkt. Und warum das wichtig ist.



Dienstag bis Donnerstag

27.02.2024, 9.00 Uhr – 11.30 Uhr

28.02.2024, 9.00 Uhr – 11.30 Uhr

29.02.2024, 9.00 Uhr – 12.00 Uhr



Online-Workshop

Beschreibung:

Sie gehören seit Jahren zu Deutschlands wichtigsten Handelspartnern im Ausland, ihre Sprache ist uns genauso geläufig wie der Black Friday, Halloween oder die Simpsons. Amazon, Apple, Ford, General Electric & John Deere sind nur einige der vielen US-amerikanischen Firmen, die aus Deutschland nicht mehr wegzudenken sind... Die USA scheinen uns recht nah – Tatsache ist jedoch, dass es erhebliche Unterschiede zwischen Deutschland und den USA gibt, die gerade beim Vermarkten, Verkaufen und in der übergreifenden Projektzusammenarbeiten deutlich werden.

Es sind die kleinen, aber feinen Unterschiede in der Kommunikation mit Kunden, Partnern oder Kolleginnen in den USA, die so oft über das „make or break“ entscheiden.

In Deutschland sind Geschäftstermine auf Sachlichkeit getrimmt – zackige Ansagen, kein langes Um-den-Brei-Herumreden, dafür gerne viele technische Details und Szenarien. Das stößt in den USA auf wenig Gegenliebe. Small Talk ist wichtiger Teil des Geschäfts. Hier redet man gerne um den Brei herum – das Wort „nein“ hört man selten, Probleme werden besser als „issues“ deklariert. Und mit Visionen & Erzählkunst erreicht man oft viel mehr als mit technischen Prüfzertifikaten.

Der Workshop soll Fach- und Führungskräfte für bedeutsame Unterschiede zwischen der US-amerikanischen und deutschen Geschäftskultur sensibilisieren und ihnen Empfehlungen und Tipps für ein souveränes Agieren auf dem US-Markt vermitteln. Mit diesem Hintergrundwissen lassen sich viele Verhaltensweisen von Handelspartnern, Kundinnen & Kollegen vermutlich besser verstehen, Fettnäpfchen und kostspielige Fehler vermeiden und vielleicht so auch einen Stich mehr auf dem US-amerikanischen Markt landen.

Aufbau:

Session I – Lieschen Müller trifft Jane Doe!

- Kulturmerkmale: Deutschland versus USA
- Wahrheit und Wahrnehmung: Stereotypen & Vorurteile
- amerikanische Erwartungen & deutsche Reaktionen: Face-to-Face, am Telefon & per E-Mail – ein Knigge für den Büroalltag
- Basic Communication Skills: Do's and Taboos

Session II – Geschäftskommunikation auf Distanz & in den USA

- Meetings on- & offline – was es hier zu wissen gilt
- Führungsstile & Entscheidungsprozesse in den USA
- Interesse erzeugen & Feedback verstehen
- Dringlichkeit formulieren & Verbindlichkeit erzielen
- Kritik formulieren heißt in den USA motivieren
- Praxistipps für klare Botschaften & gelungene Präsentationen

Session III – Geschäftsverhandlungen & Kundengewinnung

Beziehungsmanagement im Geschäftsalltag: Praxistipps für Verhandlungstische, Messegespräche oder Präsentationen

- Small Talk: Der „Mighty Icebreaker“ in Meetings & auf Messen
- Produktmarketing für den US-Markt: The customer is king!
- Verkaufs- und Verhandlungsgespräche
- Gespräche mit KollegInnen, Mitarbeitenden und PartnerInnen

Referentin: Nancy Rienow, zertifizierte Trainerin / Coach für Interkulturelle Kompetenz

- 35 + Jahre Erfahrung in Marketing, Vertrieb & Business Communication
- 75 + globale Teams bei der Optimierung des internationalen Geschäfts unterstützt
- 90 + Online-Trainings für deutsch-amerikanische Firmenfusionen durchgeführt
- 150 + Coachings von Expatriates für Einsätze in Deutschland oder den USA



Anmeldung

Working with Americans

Was Lieschen Müller sagt und Jane Doe denkt. Und warum, das wichtig ist.



Dienstag bis Donnerstag

27.02.2024, 9.00 Uhr – 11.30 Uhr
28.02.2024, 9.00 Uhr – 11.30 Uhr
29.02.2024, 9.00 Uhr – 12.00 Uhr



Online-Workshop

Ansprechpartner:

Pia-Felicitas Homann
Länderreferentin Nord-, Mittel- und Südamerika, Messen
Tel.: 0511 3107 – 289
Fax: 0511 3107 – 456
E-Mail: pia.homann@hannover.ihk.de

Bitte senden Sie Ihre Anmeldung an:

IHK Projekte Hannover GmbH
Fax: 0511 3107 – 456
oder E-Mail: international@hannover.ihk.de
Teilnahmebeitrag
150 € zzgl. 19 % USt. (178,50 brutto €)



Mit IHK-
Teilnahme-
zertifikat

Anmeldungen werden in ihrer Reihenfolge berücksichtigt.

Teilnahmevoraussetzungen: PC/Laptop mit Internetzugang, Audio-Kopfhörer/Headset, Webcam erwünscht.

Rechnungsanschrift:

Zahlungsbedingungen und Datenschutzhinweise:

Bitte überweisen Sie den Rechnungsbetrag erst nach Erhalt der Rechnung. Dieser wird auch fällig, wenn eine eventuelle Abmeldung in schriftlicher Form nicht 7 Tage vor dem Veranstaltungstermin erfolgt, da sonst keine kostendeckende Durchführung der Veranstaltung gewährleistet ist. Wir behalten uns vor, bei Nichterreichung einer bestimmten Teilnehmerzahl die Veranstaltung bis drei Werktage vor Beginn abzusagen.

Die Industrie- und Handelskammer Hannover erhebt Ihre oben angegebenen Daten im Zusammenhang mit Ihrer Anmeldung zu einem Seminar. Weitere Informationen gem. Art. 13 und 14 DS-GVO zur Verarbeitung Ihrer Daten und unsere AGB finden Sie unter www.hannover.ihk.de/infopflichten_projekte (Dokumentnummer: 081860322).