

” *Als UNO-Dolmetscherin erlebe ich täglich, wie schnell es international zu Missverständnissen kommt, die viel Zeit und Geld kosten. Aus den Erfahrungen meiner mehr als 20-jährigen UNO-Laufbahn habe ich Kommunikationsstrategien entwickelt, mit denen ich meine Kunden bei Akquise, Präsentationen und Verhandlungen unterstütze.* “



The American Dream - be a part of it!

In der amerikanischen Geschäftswelt die richtigen Strategien und Worte finden

Die Idee

Auf den ersten Blick sind uns die USA sehr vertraut. Dennoch stellt uns die tägliche Zusammenarbeit gerade mit amerikanischen Großkonzernen vor Herausforderungen, wie zum Beispiel:

- die andere Gesprächs- und Diskussionskultur
- das unterschiedliche Verständnis von Zeit- und Prioritäten-Management

Schnell entsteht auf der europäischen Seite das Gefühl, dass die amerikanischen Programme und Abläufe nicht unbedingt auf die europäischen Verhältnisse angepasst werden, oder dass Absprachen sowie Zusagen die Verbindlichkeit fehlt.

Der größte Unterschied allerdings liegt in der Art zu Präsentieren und ein Verlaufsgespräch zu führen.

Was hat all dies mit dem American Dream zu tun und welche Strategien und Worte sind wirklich zielführend?

Seminarablauf und Inhalte *(auch als Vortrag buchbar!)*

1. Vorstellung der Teilnehmer und deren Erwartungen

2. Bring back that cabbage: Den Melting Pot USA besser verstehen

Made in USA: Warum „ticken“ unsere amerikanischen Geschäftspartner und Kollegen manchmal so ganz anders? Welcher geschichtlicher Hintergrund, welche Werte und Regeln prägen sie?

→ Einführung mit vielen AHA!-Erlebnissen

Die Chemie des Verstehens: Wie verarbeitet unser Gehirn Informationen? Wie funktioniert Verständnis - rein neuronal?

→ Übungen zur „gehirnfrendlichen“ Kommunikation

Zustimmung / Vorschläge / Ablehnung: Hier sind die sprachliche Codes entscheidend. Kommt unsere Zustimmung und unser Lob auch tatsächlich an? Wie finden unsere Vorschläge mehr Gehör?

→ Entwickeln von Kommunikationsstrategien

In positiven Bildern kommunizieren: Das A und O im Austausch mit unseren US - Kollegen ist das positive Formulieren. Wie können unsere Worte motivieren und überzeugen, so dass wir unsere gemeinsamen Ziele erreichen?

→ Vertiefung durch Anwendungsbeispiele

Brücken bauen: Wie gehen wir mit den verschiedenen Vorstellungen von Entscheidungsfindung, Meinungs austausch, Zeit und Projektmanagement um? Wie beugen wir Missverständnissen von Anfang an vor?

→ Vertiefung durch Anwendungsbeispiele

Das 1x1 der Businessetikette: Die unverzichtbaren Dos & Don'ts

→ Das Rüstzeug aus der Praxis

3. Ausklang

Wiederholung der erarbeiteten Kommunikationswerkzeuge und abschließende Übungen für mehr Fingerspitzengefühl und einen optimierten Auftritt in den USA

4. Erfolgskontrolle

5. Feedback



DON'T LET ME BE MISUNDERSTOOD

Wie wir weltweit besser verstanden werden

Mit den „Dos und Don'ts“ der internationalen Kommunikation

www.amazon.de/dp/3424201235

SUSANNE KILIAN

Lahnstr. 61a
60326 Frankfurt

+49 (0) 1577 2777002

mail@susanne-kilian.com