

Amerikanische Geschäftskultur ©

Einzel- & Gruppenseminare

Trainer: Steven L. Hanft, M.A.

Dauer: Bedarfsgerichtet

Sprache: Amerikanisch-Englisch

Kapitel:

Englisch als Geschäftssprache

Mitarbeiter Transfers → USA

Verkaufs-Präsentationen

Bearbeitung des USA-Marktes

Sektor Marktwissen, US-FDA, andere
Organizationen & Handelsverband

Arbeitgang mit Verteilern

Amerikanische Bundesregierung
Struktur

Überblick über die grössten US-Städte
& deren Infrastruktur

Übungen zu Anforderungen der
Teilnehmer

Englisch als Geschäftssprache

- Vergleichen BrEnglisch vs. AmEnglisch
- Sprachauf- und ausbau: Vokabeln, Grammatik, Rechtschreibung, Aussprache, etc.
- Verfassen von Geschäftspapieren & Kommunikationsmitteln: Emails, Briefe, Reports, etc.
- Interpretation von Artikeln & Reports aus dem Industriesektor

Verkaufs-Präsentationen & Geschäftliche Veranstaltungen

- Vorbereitung für Messen, Sitzungen, Kundenbesuche, Delegationen, Präsentationen, etc.
- Die Fahrstuhl-Ansprache
- 'Elevator Speech', Der kalte Verkaufsbesuch

Vorbereitung von Mitarbeiter-Transfers in die USA

- Kulturelle Aspekte des täglichen Lebens in den USA; Schulsystem, Banken, Rechtswesen, medizinische Versorgung, etc.
- Was ist am neuen Arbeitsplatz zu erwarten – Vermeiden von möglichen Fettnäpfchen im Umgang mit Kollegen
- Das neue Lebensumfeld – Wohnung suchen, die Nachbarn, etc.
- Wochenenden & Entspannung, Sport, das Sportstudio, Einkaufen, Veranstaltungen, etc.

CONUS Business, Advice & Training

Steven L. Hanft, M.A. Präsident, CONUSBAT

Redakteur- Learning Technical English Newsletter ©

Business Teaching Mentor, HEC-ULg (B)

Workshops for Cross-culture Training

Amerikanische Geschäftskultur

KONDITIONEN

Zielgruppe

- Firmen, die in den US Markt einsteigen wollen
- Geschäftsleute, die Kontakt zu amerikanischen Kollegen & Kunden suchen
- Mitarbeiter im Transfer nach den USA
- Verkaufs- & andere Mitarbeiter in Vorbereitung einer Geschäftsreise oder Messeteilnahme, etc.
- Geschäftsdelegationen – Reisevorbereitung

Vorgehen

- Das Training erfolgt nach Absprache bzgl. Der Länge und der Themenschwerpunkte
- Teilnehmerzahl: 1 – 15 max.
- Kosten (excl. Steuern & Anreise):
€ 180 2Std. / € 350 Halbtage / € 800 Tag
(Pauschalen bei Workshopplängen von >1 Tag)

Bearbeiten des USA Marktes

- Sektor Marktwissen, Fortune 500s, KMUs
- US-FDA, andere Organisationen & Handelsverband
- Aufbau von Beziehungen zu amerikanischen Geschäftspartnern
- Verbesserung der Netzwerke & der Kommunikationsstrukturen
- Entwicklung des Verkaufs & Marketings in den USA / *Do's & Don'ts*
- Aktuelle Trends im Geschäftsleben & Reaktionen der Amerikaner
- US Demographie / Bundesregierung Struktur
- Einblick in Firmenhierarchien - das 'Boss' / Angestelltenverhältnis
- Situation zwischen amerikanischen & europäischen Firmenteilen - verschiedene Geschäftsmentalitäten
- Soziale Hintergründe & Mentalität der amerikanischen Arbeitnehmer
- 6000 km weit weg...Tipps um mit der mobilen amerikanischen Arbeitnehmerschaft in Kontakt zu bleiben
- Überblick über die grössten US-Städte & Infrastruktur und deren wirtschaftliche Strukturen

Anmeldung - Bitte faxen an +49 241 81928

Name..... Firma.....
Position..... Tel..... Fax.....
Email..... www.....
Strasse/Postfach.....
Stadt..... PLZ..... Land.....
Geplante Seminar Struktur
Inhalte-Hauptfokus..... Teilnehmerzahl.....
Hintergrund der Teilnehmer..... Geplante Länge.....

CONUS Business, Advice & Training

info@conusbat.com
www.conusbat.com

Deutschland

Kruppstr.18
D-52072 Aachen
Tel. +49 241 81987

Niederlande

Spinnewiel 18
NL-1251 DB Laren
Tel. +31 35 5435911