

## Seminar

# Lateinamerika: Kompetent für Verhandlungen Interkulturelles Intensivtraining



**Der Samba-Rhythmus ist Ausdruck von Lebensfreude und Sorglosigkeit. Wer dieses Gefühl nachempfinden kann wird auch in Verhandlungen mit lateinamerikanischen Geschäftspartnern den richtigen Rhythmus für den Geschäftserfolg finden.**

### Zum Thema

Die Denkweise der Lateinamerikaner ist Ergebnis ihrer Geschichte und Tradition. Wenn Sie Geschäfte in Lateinamerika planen, ist das Wissen über kulturelle Unterschiede ein wichtiger Wettbewerbsvorteil. Die Kultur beeinflusst, ohne dass es uns bewusst ist, unser Denken, Fühlen und Handeln. Wenn Sie die für eine Kultur typischen Denk- und Handlungsweisen kennen, vermeiden Sie Fettnäpfchen, die auf Kulturunterschieden beruhen, und Sie können erfolgreich Verhandlungen führen und Zusammenarbeit gestalten. Ziel ist Ihre interkulturelle Kompetenz zu erweitern, dass Sie problemlos und mit maximalem Gewinn im Ausland agieren können.

### Zielgruppe

Geschäftsleute und Unternehmer, die einen Markteintritt in Lateinamerika planen, nach Lateinamerika versetzt werden, den richtigen Vertriebspartner suchen, mit lateinamerikanischen Geschäftspartnern zusammenarbeiten bzw. verhandeln oder die Zusammenarbeit stärken möchten.

### Nutzen

In diesem Seminar erfahren Sie, welche interkulturellen Faktoren für Ihre Geschäfte wichtig sind und wie man diese berücksichtigt. Sie lernen, wie man sich in Lateinamerika verhält und welche Besonderheiten im Umgang mit Geschäftspartnern und Mitarbeitern zu beachten sind.

### Programminhalt

- **Kulturelle Unterschiede zwischen Deutschen und Latinos**  
Einstellungen, Wertvorstellungen, Selbstbild- / Fremdbild
- **Geschäftsleben in Lateinamerika**  
Businessetikette; Managementstil; Arbeitsstil.
- **Kommunikation mit lateinamerikanischen Geschäftspartnern**  
Erste Kontakte erfolgreich gestalten; nonverbale und verbale Kommunikation; Verhandlungen führen.

- **Zusammenarbeit mit lateinamerikanischen Geschäftspartnern**  
Beschaffung von Informationen, Zeitverständnis, Lob und Kritik, Konfliktmanagement.

#### **Trainer**

Rhina Cornejo-Hösl

#### **Dauer**

9.00 bis 17.00 Uhr

#### **Termin**

18.03.2010

von 9.00 bis 17.00 Uhr

Anmeldeschluss: 04.03.2010

#### **Beratung**

Jana Sebus

Telefon +49 89 5116 554

eMail sebus@muenchen.ihk.de

#### **Veranstaltungsort**

IHK-Akademie München

Orleansstrasse 10-12

81669 München

#### **Anmeldung**

Sandra Peters

Telefon +49 89 5116 403

eMail Peters@muenchen.ihk.de

#### **Veranstalter**

IHK für München und Oberbayern

#### **Kosten**

340 EUR (inkl. Mittagsmenü sowie Kaffeepausen)

nach § 4, Nr. 22a UStG 1980 umsatzsteuerfrei