



Training:

**Partnerschaftliche Zusammenarbeit
Wie Sie im interkulturellen Kontext kompetent agieren**

**Schwerpunktländer:
Argentinien, Brasilien und Guatemala**



Ziele des Trainings

1. Sie gestalten Ihre Zusammenarbeit mit lokalen Partnern und in internationalen Teams konstruktiv.
2. Sie entwickeln Ihre interkulturelle Kompetenz kontinuierlich weiter und lernen, Diversität gewinnbringend zu nutzen.
3. Sie üben einen konstruktiven Umgang mit interkulturellen Konfliktsituationen anhand praktischer Fallbeispiele.
4. Sie lernen Ihr persönliches interkulturelles Kompetenzprofil einzuschätzen
5. Sie lernen für Wertesysteme und -muster sensibel zu werden und reflektieren Ihre eigene Haltung.
6. Sie erarbeiten sich Praxisfelder der interkulturellen Zusammenarbeit (Arbeiten in interkulturellen Teams, Konfliktmanagement, Gesprächs- und Verhandlungsführung).
7. Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit kultureller Vielfalt in der Zielregion.



Agenda – 1. Tag

1. Modul – Interkulturelle Kompetenz und Sensibilitäten

- 1) Werte und Traditionen in Argentinien, Brasilien und Guatemala als Einflussfaktoren für die partnerschaftliche Zusammenarbeit
- 2) Kulturelle Reflexion über Selbst- und Fremdbilder
- 3) Soziale Beziehungen und Beziehungspflege – Umgang mit Kritik
- 4) Rolle der Familie, Freunde und das lateinamerikanische Zeitverständnis
- 5) Geschlechterverhältnis / Korruption und Vetternwirtschaft
- 6) Interkulturelle Kompetenz – eine Haltung

2. Modul – Aktuelle Situation in Argentinien, Brasilien im Unterschied zu Guatemala (Daten, Fakten)

3. Modul – Interkulturelle Zusammenarbeit in Teams

- 1) Erwartungen von Mitarbeitern an Vorgesetzte - Meetings
- 2) Umgang mit Macht- und inoffizieller Hierarchie
- 3) Führungsstile in interkulturellen Teams
- 4) Geschäftsalltag in Lateinamerika
- 5) Vorbereitung auf typische Konflikte (Arbeit, Geld, Gender, Führungsstile) - Erarbeitung von Fallbeispiele



Agenda – 2. Tag

4. Modul - Gesprächs- und Verhandlungsführung

- 1) Kommunikation ist alles - verbale- und nonverbale Kommunikation
- 2) Verhandlungen vorbereiten - unterschiedliche Interessen vereinbaren
- 3) Effektiv und effizient verhandeln – Klärung der Ziele statt Positionen
- 4) Was tun, wenn es schwierig wird? - Lösungsmöglichkeiten erarbeiten (Fallbeispiele)
- 5) Bedenken überwinden – Die richtige Signale erkennen
- 6) Verhandlungen gut abschließen und optimal nacharbeiten

5. Modul – Interkulturelles Konfliktmanagement

- 1) Konflikte rechtzeitig erkennen, verstehen und die Perspektive wechseln
- 2) Vorbereitung auf typische Konflikte (Arbeit, Geld, Gender, Führungsstile - Erarbeitung von Fallbeispielen)
- 3) Konstruktiver Umgang mit Konflikten in Lateinamerika – das Gespräch suchen
- 4) Gesprächs- und Kommunikationstechnik in Konflikten
- 5) Bausteine eines Konfliktgesprächs - Umgang mit Widerständen
- 6) Kollegiale Fallberatung – Fallbeispiele aus der Praxis

Ausblick - Evaluation

- Know how-Transfer - Was nehme ich mit? Handlungsstrategien



Methoden des Trainings

1. Kurze theoretische Inputs
2. Interaktive Übungen (Rollenspiele, Praxissimulationen)
3. Praxis- und Teilnehmerorientierung in regional zusammengestellten Gruppen
4. Fallbeispiele aus der Praxis
5. Gruppenarbeit – Austausch und Reflexion
6. Kurze Filmsequenzen
7. Anregungen zum Selbstlernen