

Geschäftserfolg in Mexiko

Vorbereitung auf die Besonderheiten der mexikanischen Geschäftswelt

Tübingen, 03. Dezember 2010. Mexiko ist bekannt für seinen „Tequila“ und die weißen Strände Acapulcos. Doch das Land hat weit mehr zu bieten: Als Brückenkopf zwischen Nord- und Südamerika ist Mexiko zu einem der attraktivsten Wirtschaftsstandorte von international tätigen Unternehmen herangewachsen, trotz ostasiatischer Konkurrenz. Ein rasant steigendes Wirtschaftswachstum sowie durchweg stabile politische Strukturen und ein großer Investitionsbedarf in verschiedenen Sektoren machen die Region für ausländische Firmen interessanter denn je. Durch seine Mitgliedschaft in der nordamerikanischen Freihandelszone NAFTA ist das Mexiko von heute ein idealer Partner für europäische Unternehmen mit einer Fertigung vor Ort.

„Doch dieser Markt der Zukunft birgt auch Risiken“, so Bernd K. Zeuschel, Geschäftsführer des Seminarveranstalters Global Competence Forum. „Auf den ersten Blick erscheint es leicht, in Mexiko geschäftlich und beruflich Fuß zu fassen. Aber immer wieder scheitern Firmen und Auslandsentsendungen an interkulturellen Konflikten, die über Kulturschock und Verhaltensunterschiede weit hinausgehen.“

Die richtige Vorbereitung auf die Besonderheiten der mexikanischen Geschäftswelt bietet Global Competence Forum in seinem interaktiven Management-Training „Geschäftserfolg in Mexiko“. Denn der Einsatz auslandserfahrener Manager ist ein erster Schritt in die richtige Richtung, reicht erfahrungsgemäß jedoch nicht aus. Es sind oft grundlegende Gegensätze, die entscheidende Missverständnisse hervorrufen. Der langfristige geschäftliche Erfolg ist somit eine große Herausforderung, da sich die Geschäftsgepflogenheiten in Mexiko grundlegend von denen in Europa bekannten Verhaltensweisen unterscheiden, sei es im Verhältnis zur Zeit, dem Umgang mit Konflikten oder auch der verbalen und nonverbalen Kommunikation.

Das Management-Training „Geschäftserfolg in Mexiko“ vermittelt die Unterschiede auf anschauliche und interaktive Weise. Es verknüpft dabei praxisrelevante Fakten mit detaillierten Hintergrundinformationen zu mexikanischen Geschäftsgewohnheiten

und kulturellen Besonderheiten. Dazu zählt ein umfassender Überblick über die mexikanischen Denkstrukturen ebenso wie über die Besonderheiten in Geschäftsverhalten und Kommunikation. Weitere Inhalte sind die erfolgreiche Verhandlungsführung, effektive Präsentationstechniken für ein mexikanisches Publikum sowie der richtige Umgang mit einheimischen Mitarbeitern. Am Ende des Trainings können die Teilnehmer die Zusammenarbeit mit Mexikanern bewusster, handlungssicherer und somit erfolgreicher gestalten.

Bei Interesse an „Geschäftserfolg in Mexiko“ sind nachfolgend die nächsten Termine und Veranstaltungsorte genannt: 15./16. März 2011 in Stuttgart und 18./19. Oktober 2011 in Frankfurt. Das ausführliche Seminarprogramm ist unter <http://www.gcforum.de/seminar-IKMX> im Internet aufrufbar. Aufgrund limitierter Teilnehmerzahlen empfiehlt der Veranstalter eine frühzeitige Buchung des Seminars.

Global Competence Forum organisiert Konferenzen und Trainings zu aktuellen Managementthemen sowie internationale Fach- und Länderseminare. Weitere Firmen- und Seminarinformationen sind erhältlich unter: Schlossbergstraße 10, D-72070 Tübingen, Tel. +49 7071 55970, Fax +49 7071 5597-900, <http://www.gcforum.com>, <mailto:info@gcforum.com>.

ZUM ABDRUCK FREI

BELEGEXEMPLAR ERBETEN

399 WÖRTER, 3.428 ZEICHEN

BILDMATERIAL:

Logo von Global Competence Forum GmbH

http://www.gcforum.com/Logo_GCForum.jpg

Fotografie von Bernd Zeutschel, Geschäftsleitung

http://www.gcforum.com/Bernd_Zeutschel.jpg

Broschüre „Geschäftserfolg in Mexiko“

<http://www.gcforum.de/seminar-IKMX>