

Arab Business Culture

Interkulturelle Kommunikation mit Arabischen Geschäftspartnern

Lassen Sie sich sensibilisieren für den arabischen Kulturkreis. Lernen Sie religiöse Werte, Normen und Verhaltensweisen, sowie ihre Auswirkungen auf geschäftliche Beziehungen kennen. Dieses Seminar schult europäische Geschäftsleute darin, erfolgreiche Präsentationen und Geschäftsgespräche mit potentiellen arabischen Kunden zu führen.

Die arabische Geschäfts- und Handelskultur hat ihre eigenen Traditionen und Gesetze. Die Verständigungsfähigkeit und das Hintergrundwissen über diese Kultur, Tradition und der dortigen Verhaltensregeln, sind ein wichtiger Bestandteil für den geschäftlichen Erfolg in der arabischen Region. Dieses Seminar vermittelt Ihnen, wie Sie im Umgang mit dem arabischen Kunden „Fettnäpfchen“ sowie ungewollte Verärgerungen vermeiden.

Ziele:

Die Teilnehmer

- erhalten einen Einblick in die typischen Strukturen arabischer Firmen, sowie arabischem Management und erfahren, wie relevant hier die Verbindung zur arabischen Geschichte, Gesellschaft und Kultur ist.
- erhalten einen „Do's & Don'ts Guide for Arab Business Culture“.
- werden die Regeln des arabischen Geschäftsetikettes verstehen und werden vor allem in der Lage sein, in allen Situationen mit Arabern unterschiedlichen Ranges angemessen zu agieren.
- werden lernen, wie man einen positiven Eindruck beim arabischen Kunden hinterlässt und wie man vermeidet, ungewollt oder unbewusst ein unseriöses Bild von sich zu geben.

Seminarinhalte:

- Eigenschaften der arabischen Länder; Geschichte Arabiens und des arabischen Volkes; Islam; Entstehung der Nationalstaaten in Arabien; Konsequenzen
- Prüfung von Vorurteilen und von Werten innerhalb Ihrer eigenen Kultur
- Fakten > Einstellungen > Verhalten: Araber und ihre Geschäftspraktiken verstehen
- „Do's & Don'ts Guide“ für Arabien und die arabische Geschäftskultur
- Geschäfte sind auch etwas persönliches: Arabische Einstellung bezüglich Zeit, Wahrheit, privaten / geschäftlichen Beziehungen, Small Talk und Business - Kommunikation
- Islam: Die Auswirkung auf Geschäftsabläufe.
- Interkulturelle Kommunikationsskills: Techniken für den Umgang in der arabischen Welt + Cross Culture Awareness für Gastarbeiter in Arabien (Inder, Pakistani, ...)



Janzir Consult

Trifftorf 8
21075 Hamburg
Germany

Tel.: +49-40-300 949 14
Fax: +49-40-300 949 13
@: info@arabiaweb.de

Arab Business Culture

Interkulturelle Kommunikation mit Arabischen Geschäftspartnern

Trainer:

Dipl.- Ing. Amin Janzir. Profil unter: www.arab-business-culture.de/profil

Methoden:

Interaktiver Workshop; Gruppendiskussion, Teilnehmerfragen, sowie Erfahrungsaustausch; authentische und praktische Beispiele; Rollenspiele

Teilnehmer:

Sales- Managers; Projektleiter, Mitarbeiter mit direkten oder indirekten Kontakten zum arabischen Kunden / Partner, Middle East Business Developer

Dauer:

Tagesseminar z.B. von 9:00 Uhr - 17:00 Uhr

Kosten:

545,-€ + 19% MwSt. / Person (enthält Seminarunterlagen & Verpflegung)

* Teilnehmer, welche an beiden Veranstaltungen ("Arab Business Culture" und "Negotiating Successfully in Arabia") teilnehmen, erhalten einen vergünstigten Gesamtpreis von 975,- € + 19% MwSt. / Person (enthält Seminarunterlagen und Verpflegung).

Firmeninterne Seminare:

Diese Seminare bieten wir auch als Inhouse-Seminare an. Kontaktieren Sie uns für Preise und Details für Arabia- Seminare speziell angepasst an die Bedürfnisse Ihres Unternehmens und Ihre Middle East Projekte.



Janzir Consult

Trifftorf 8
21075 Hamburg
Germany

Tel.: +49-40-300 949 14

Fax: +49-40-300 949 13

@: info@arabiaweb.de

Negotiating Successfully in Arabia Erfolgreiches Verhandeln mit Arabischen Geschäftspartnern

Gute Verhandlungen zu führen ist eine Fähigkeit, welche man erlernen kann. Für gutes Verhandeln mit arabischen Geschäftspartnern gibt es spezielle Strategien und Taktiken. Die arabische Welt ist für ihre jahrhunderterlange Erfahrung im Handel und dem Verhandeln sehr bekannt. Um erfolgreiche Geschäftsverhandlungen mit arabischen Partnern durchzuführen, müssen Sie Ihre Verhandlungsfähigkeiten anpassen und spezielle Strategien und Taktiken für den arabischen Raum erlernen, sowie Ihre interkulturellen Skills für diese Region optimieren.

Ziele:

- Interessen der arabischen Seite besser erkennen können
- Preismarken definieren: Sie erfahren, wie Preismarken für Verhandlungen mit arabischen Geschäftspartnern gesetzt werden müssen
- Optimierung Ihrer Verhandlungsvorbereitung: Setzen von Einstiegspositionen und Nutzung von „JOKERN“
- Erlernen des Verhandlungsprinzips „GEBEN & NEHMEN“
- Arabisches Grundprinzip verstehen: Alle Beteiligten müssen ihr Gesicht wahren
- Argumentieren und Druck ausüben, ohne arabische Verhandlungspartner zu kränken
- Vermittlung einer WIN / WIN Verhandlungseinstellung

Seminarinhalte:

- Was bedeutet Verhandeln? Wie verhandeln Sie?
- Grundregeln der optimalen Verhandlungsvorbereitung
- Das Win / Win Prinzip + GEBEN / NEHMEN in Arabien
- Betrachtung verschiedener Verhandlungsstrategien
 - Gut / Böse / Schlichter- Strategie
 - Harvard-Konzept
- Harvard-Konzept für die arabische Geschäftswelt angemessen justieren
- Entwickeln von Alternativen und Anpassung in schwierigen Verhandlungsphasen
- Verhandlungspausen beim arabischen Kunden effizient nutzen
- Vorgehensweise in festgefahrenen Verhandlungssituation
- Körpersprache in Arabien



Janzir Consult

Trifftorf 8
21075 Hamburg
Germany

Tel.: +49-40-300 949 14
Fax: +49-40-300 949 13
@: info@arabiaweb.de

Negotiating Successfully in Arabia Erfolgreiches Verhandeln mit Arabischen Geschäftspartnern

Trainer:

Dipl.- Ing. Amin Janzir. Profil unter: www.arab-business-culture.de/profil

Methoden:

Interaktiver Workshop; Gruppendiskussion, Teilnehmerfragen, sowie Erfahrungsaustausch; authentische und praktische Beispiele; Rollenspiele

Teilnehmer:

Sales- Managers; Projektleiter, Mitarbeiter mit direkten oder indirekten Kontakten zum arabischen Kunden / Partner, Middle East Business Developer

Dauer:

Tagesseminar z.B. von 9:00 Uhr - 17:00 Uhr

Kosten:

545,-€ + 19% MwSt. / Person (enthält Seminarunterlagen & Verpflegung)

* Teilnehmer, welche an beiden Veranstaltungen ("Arab Business Culture" und "Negotiating Successfully in Arabia") teilnehmen, erhalten einen vergünstigten Gesamtpreis von 975,- € + 19% MwSt. / Person (enthält Seminarunterlagen und Verpflegung).

Firmeninterne Seminare:

Diese Seminare / Workshops bieten wir auch Inhouse an. Kontaktieren Sie uns für Preise und Details für Arabia- Seminare / Workshops speziell angepasst an die Bedürfnisse Ihres Unternehmens und Ihre Middle East Projekte.



Janzir Consult

Trifftorf 8
21075 Hamburg
Germany

Tel.: +49-40-300 949 14

Fax: +49-40-300 949 13

@: info@arabiaweb.de