Verhandeln mit arabischen Partnern

Den Preis durchzusetzen, bessere Konditionen und realistische Liefertermine zu verhandeln sind alltägliche Situationen, die Sie mit arabischen Kunden, Partnern oder Mitarbeitern erleben. Mit Arabern zu verhandeln stellt sich allerdings für viele Menschen aus dem westlichen Kulturkreis als nicht einfache und zeitraubende Gelegenheit, denn dort ist Verhandeln und Feilschen eine Art „Nationalsport“.
Wer sich mit Arabern in einer Verhandlung durchsetzen will, muss das Gespräch führen und engagiert zuhören. Direkt formulierte oder sachorientierte Argumente führen selten zum Ziel und beschränken Ihre Handlungsmöglichkeiten.

In unserem Workshop erfahren Sie, wie kulturelle Aspekte Einfluss auf die Verhandlungsführung mit Arabern haben. Sie erlernen Fallen und Fehler in der Verhandlungsführung zu vermeiden und Ihre Ziele erfolgreich zu realisieren.

Was können Sie durch diesen Workshop erreichen:

- den Verhandlungsprozess mit arabischen Geschäftspartnern als Mittel zur Beseitigung von Interessenskonflikten erkennen und anwenden.
- das eigene Verhandlungsgeschick im interkulturellen Kontext prüfen und mögliche Schwachstellen verbessern, um die Verhandlungsziele effizienter zu erreichen.
- Kulturspezifische Verhaltensmuster und Kommunikationsstile Ihres arabischen Partners kennen lernen.
- Ihr eigenes psychometrisches Profil in Verhandlungssituationen erstellen und mit bestimmten Typen arabischer Verhandlungspartnern aus Fallbeispielen vergleichen.
- sicheres Auftreten üben.
- "Fettnäpfchen" vermeiden.
- in schwierigen Verhandlungssituationen aktiv reagieren zu können und in Stresssituationen handlungsfähig zu bleiben.

Zielgruppe

- Personen, die in arabischen Ländern verhandeln und Vertragsverhandlungen
- führen.
- Auslandsmitarbeiter, die Verhandlungen mit arabischen Kunden, Lieferanten
- und Behörden führen.
- Projektleiter, die Verhandlungen mit lokalen Händlern, Unterhändlern und
- Lieferanten führen.
- Deutschsprachige Unternehmen und Behörden, die mit arabischen Partnern Verhandlungen führen.

Methodik

Praktische Übungen mit Video-Feedback, Falleispiele, Erfahrungsberichte, Diskussionen und Gruppenarbeit zu den Fallbeispielen.

Dauer

1 Tag, von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr

Ort und Termin

- Köln, Freitag, 14. Januar 2011
- Hamburg, Freitag, 18. Februar 2011
- Düsseldorf, Freitag, 15. April 2011
- München , Donnerstag, 30. Juni 2011
- Wien, Freitag, 25. November .2011

Weitere Termine auf **Anfrage**. Die offenen Seminare können als firmeninterne, individualisierte Trainings gebucht werden.

Teilnahmegebühren

Pro Person 1200,00 EUR (inkl. MwSt.). in diesem Preis sind die Tagungspauschale, Verpflegung während des Seminars und Seminardokumentation in Printform und umfangreiche Lehrmaterial auf individualisierter CD pro Teilnehmer enthalten.

Senden Sie uns eine Anfrage und fordern Sie Ihr Angebot an. **Sie werden beeindruckt von unseren Leistungen und Services, die Sie 1 Jahr lang nach dem Seminar in Anspruch nehmen können.**

Trainer

Ahmed Hussein

geboren in Ägypten, unterstützt seit vielen Jahren Unternehmen bei Ihren Geschäftsaktivitäten in der arabischen Welt.

Ahmed Hussein studierte u.a. Kulturgeschichte und interkulturelle Organisationspsychologie. Er kann auf langjährige Berufserfahrung als Berater und Trainer im Weiterbildungsbereich internationaler Konzerne zurückblicken. Als erfahrener Experte beider Businesskulturen berät er große und mittelständige deutsche Unternehmen und Institutionen bei ihren Geschäftsbeziehungen in den arabischen Ländern.

Herr Hussein verbrachte zahlreiche Arbeitsaufenthalte u.a. in Saudi-Arabien, Katar, Kuwait, VAE, Tunesien, Marokko, Algerien und Jordanien. Neben seinen Tätigkeiten im deutschsprachigen Raum entwickelt und leitet er Trainings und Beratungsmaßnahmen zur Optimierung der langfristigen Geschäftsbeziehungen zu arabischen Geschäftspartnern. Zurzeit leitet er das Beratungsunternehmen Arabia Interculture, dessen Spezialgebiet „interkulturelle Beratung für die arabische Region“ ist.