

Erfolgreich kommunizieren und arbeiten in der arabischen Welt

Deutsches Know-how und Fachkompetenz sind seit Jahrzehnten im arabischen Raum als Synonym für Zuverlässigkeit und höchste Qualität bekannt. Jedoch reicht eine sachorientierte Fachkompetenz meistens alleine nicht aus, um eine vertraute Zusammenarbeit und langfristige Partnerschaft zu erreichen. Dies zu verstehen, das eigene Verhalten in der interkulturellen Begegnung mit arabischen Partnern darauf anzupassen und die interkulturellen Unterschiede im geschäftlichen Umgang im Voraus kennen zu lernen, sind die Basis für eine zielführende Kommunikation und einen langfristigen und nachhaltigen Erfolg in der arabischen Geschäftswelt. Die Nichtbeachtung und das Ignorieren solcher Unterschiede und deren Einfluss hat nachhaltig negative Folgen für die Kommunikation und Kooperation sowohl im geschäftlichen wie auch im privaten Lebensbereich und führt häufig zu Enttäuschungen und Frustration in Bezug auf Erwartungen, Vereinbarungen und Ziele.

In unserem Seminar werden die interkulturellen Unterschiede zwischen der arabischen und der deutschen Geschäftswelt dargestellt und in Fallbeispielen praxisbezogene Handlungsstrategien aufgezeigt. Hierdurch rüsten wir Sie mit praktischen Arbeitsmethoden aus, um mit den arabischen Verhaltensweisen, Denkmustern und -normen vorurteilsfrei und zielorientiert umzugehen.

Inhalte

- Was Sie über die arabische Welt noch nicht wissen!
- Welche typische Fehler in Präsentationen und Firmenkommunikationen zu vermeiden sind: Erfahrungswerte aus 100 Fällen.
- Die arabische Kultur, [Mentalität] und Denkweise: Mythen, Fakten und soziale Repräsentationen!
- Wie sehen die Araber sich selbst und wie werden sie durch die „westliche“ Brille gesehen!
- Interkulturelle Unterschiede: Wie Angehörige verschiedener Kulturen sich (miss)verstehen
- Religion und deren Bedeutung in der Gesellschaft: Islamische Grundwerte u. ihre Rolle im Geschäftsleben,

- Geschäfts-Etikette: Begrüßung, Anrede, Geschäftsessen, Geschenke, Visitenkarten, Einladungen
- Als westliche Frau in der arabischen Geschäftswelt: was zu beachten, um ernst genommen zu werden!
- Die Rolle der Frau in der arabischen Gesellschaft: zwischen Traditionen und Religion
- Was ist unbedingt zu beachten bei Gesprächen über Religion und Politik
- Die Rolle von Vertrauen und Risikobereitschaft
- Aufbau von Vertrauensverhältnissen und Vermeidung von kulturellen "Fettnäpfchen"
- Unternehmenskultur und Unternehmensführung in der arabischen Businesskultur
- Führung und Motivation arabischer Mitarbeiter und ihre Erwartungen an westliche Manager und Experte
- Umgang mit Meinungsverschiedenheiten, Missverständnissen und Konflikten
- Die optimale Vorbereitung auf Besprechungen und Verhandlungen mit arabischen Partnern
- Erfolgskritische Kompetenzen in interkulturellen Situationen beschreiben, aufbauen und trainieren (arabische Kulturstandards als Schwerpunkt)

2

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an:

- Geschäftsleute, die Kontakt mit arabischen Partnern haben.
- Geschäftsreisende, die sich auf eine Geschäftsverhandlung, Projektaufenthalt, Präsentation oder kurzen Auslandseinsatz in einem arabischen Land vorbereiten möchten
- Fach- und Führungskräfte, die arabische Delegationen im deutschsprachigen Raum betreuen
- Fach- und Führungspersonal, die im deutschsprachigen Raum arabische Key-Kunden, VIP Hotelgäste oder Geschäftsreisende betreuen und beraten.
- Auslandsmitarbeiter (Expats), die sich für eine Auslandsvorbereitung für sich und für ihre Familie interessieren, können ausführliche Informationen unserem Angebot Auslandsvorbereitung auf die arabische Welt entnehmen.

- Fach- und Führungskräfte, die im Rahmen der Entwicklungshilfeprojekte in einem arabischen Land arbeiten, lokale Mitarbeiter ausbilden oder mit lokalen Behörden arbeiten.

Methodik

- Kombination aus Vorträgen, praktischen Beispielen, Interaktiver Simulation, Erfahrungsberichten, Fragerunden, Diskussionen und Gruppenarbeit zu den Fallbeispielen.

Dauer

- 2 Tage, jeweils von 09:30 Uhr bis 17:00 Uhr

Preis und Leistungen

- Pro Person 980,00 EUR zzgl. MwSt (Im Preis enthalten sind die Tagesverpflegung und das Abendessen am ersten Seminartag.)
- Umfangreiche Seminardokumentation und eine CD pro Teilnehmer
- Seminarzertifikat

3

Warum mit uns?

- Wissenschaftliche Fundierung + praktische Relevanz: Erfahrungswerte mit mehr als 5000 Teilnehmer_innen seit 2004, Datenerhebung und Auswertung nach wissenschaftlichen Analysemethoden.
- Evaluation: Feedbackbögen für die Teilnehmerzufriedenheit + fundierte Evaluation des Lerntransfers (standardisierte und genormte Instrumente, Wirksamkeitseinschätzung und Führungsfeedback und Teamanalyse).
- Einzigartige Beratung und Betreuung für alle Teilnehmer 6 Monate lang nach dem Seminar per Email, Telefon oder persönlich kostenlos zusätzlich.
- 30% Preisvorteil bis 3 Anmeldungen aus dem gleichen Unternehmen.
- Sonderpreise für In-House Seminare unabhängig von Teilnehmerzahl.
- Alles aus einer Hand: direkter Kontakt mit einer Kontaktperson, die für alles verantwortlich ist (Kontakt mit dem Auftraggeber und Kontakt mit den Seminarteilnehmenden vor, während und nach Durchführung der Trainingsmaßnahme)

Seminarorte und Termine: 2014

28. Aug 14	29. Aug 14	Köln
29. Sep 14	30. Sep 14	München
30. Okt 14	31. Okt 14	Hannover
27. Nov 14	28. Nov 14	Wien

Seminarorte und Termine: 2015

19. Jan 15	20. Jan 15	Zürich
26. Feb 15	27. Feb 15	Hamburg
20. Apr 15	21. Apr 15	Berlin
25. Jun 15	26. Jun 15	Köln
27. Aug 15	28. Aug 15	München
24. Sep 15	25. Sep 15	Stuttgart
03. Dez 15	04. Dez 15	Düsseldorf
17. Dez 15	18. Dez 15	Hamburg

4

Anmeldung und Bestätigung

- Bitte suchen Sie den passenden Ort und Termin Ihrer Veranstaltung und senden Sie uns eine [Email](#) oder kurze Nachricht unter [Kontakt](#). Wir senden Ihnen eine Bestätigung Ihrer Anmeldung und alle Details über das Seminarhotel und kontaktieren Sie persönlich per Telefon oder per Videoanruf.

In-House Seminare

- Die offenen Seminare können als firmeninterne, individualisierte Trainings gebucht werden. Kontaktieren Sie uns und lassen Sie sich gut beraten.

Die Seminare [Verhandeln mit arabischen Partnern](#) und [Auslandsentsendung und Auslandsvorbereitung auf die arabische Welt](#) können auch als in-House Seminare gebucht werden.



- (-) Cultural aspects in doing Business in/with the Middle East and North Africa
- (-) Relocation Trainings for Expats
- (-) Intercultural Consulting & Training
- (-) Workshops moderation (Arabic Language)

Interkulturelle Beratung zur geschäftlichen Zusammenarbeit mit arabischen Partnern:

- (-) Assessment interkultureller Kompetenzen
- (-) Interkulturelles Training
- (-) Auslandsvorbereitung
- (-) Beratung zu Arabiengeschäften
- (-) Interkulturelle Kompetenzentwicklung
- (-) PR Beratung & Firmenpräsentation in Middle East und Nordafrika
- (-) Interkulturelles Projektmanagement

