

Business Styles: ARABISCHE WELT von Marokko bis Dubai Das Seminar für Fach- und Führungskräfte Live-Online-Training

Dieses Seminar richtet sich an alle Fach- und Führungskräfte, die mit arabischen Geschäftspartnern (Kollegen, Kunden, Lieferanten, Standorten) zu tun haben und virtuell zusammenarbeiten, evtl. auch entsendet werden.


Themen

- Land und Leute in den arabischen Ländern
- Deutsche und arabische Kultur: Gegenüberstellung der Kulturen
- Kommunikation mit arabischen Geschäftspartnern
- Einblicke in die arabische Geschäftskultur
- Verhaltensregeln für eine erfolgreiche Zusammenarbeit
- Verhandlungen mit arabischen Geschäftspartnern

Methodenvielfalt

Dieses Seminar ist **interaktiv und praxisnah** gestaltet. Anhand von Übungen, Simulationen, Diskussionsrunden, Fallbeispielen und durch den Einsatz von Multimedia maximieren wir den Nutzen für Ihre interkulturellen Projekte.

Stattfindegarantie ab 3 Teilnehmenden!



Ahmed ist gebürtiger Ägypter und unterstützt seit über 20 Jahren deutsche Unternehmen bei ihren Geschäftsaktivitäten in der arabischen Welt. Seine Schwerpunkte sind interkulturelles Management, Projektmanagement, Verhandlungsführung und Konfliktmanagement. Er hat interkulturelle Kommunikation, Kulturwissenschaften und Psychologie studiert und lehrt interkulturelle Kommunikation und Diversität an verschiedenen Fachhochschulen in Deutschland und Saudi-Arabien.

Seminarkonzept

Unser Live-Online-Seminar hilft Ihnen dabei, die Geschäftsmentalität der arabischen Welt besser zu verstehen und Stereotype über Deutsche und Menschen aus arabischen Kulturen zu reflektieren. Sie bekommen Tipps und Anregungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit arabischen Partnern und Kollegen. Sie erhalten unter anderem Antworten auf folgende Fragen:

- Wie ticken Menschen aus der arabischen Welt?
- Wie kann ich Verbindlichkeit bei Zeitabmachungen erzielen?
- Wie gehe ich mit der Emotionalität und Flexibilität der Geschäftspartner aus arabischen Ländern um?
- Wie ist die arabische Art der Planung zu verstehen?
- Wie kann ich meine Partner in arabischen Kulturen motivieren, um nachhaltig gute Ergebnisse zu erzielen?
- Was kann man alles unter einem „Ja“ in arabischen Kulturen verstehen?
- Wie kann ich sicher gehen, dass meine arabischen Geschäftspartner einhalten, was versprochen wurde?
- Wie gehe ich mit den verschiedenen Hierarchien um?
- Auf was muss ich unbedingt in meinem Verhalten achten?
- Welche Geschichten von Erfolg und Misserfolg soll ich wissen?

Die Länderschwerpunkte hängen von den Interessen der Teilnehmenden ab.

Programmablauf

Tag 1 von 9:00 - 13:30 Uhr inkl. Pausen

Live-Online-Session #1

- Willkommen, Ablauf, Kennenlernen
- Online Check-In / Tech-Check Session, Live-Online-Tools kennen lernen
- Einführung: Arabische Länder und Leute
 - Was Sie über Ihre Zielländer wissen sollten
 - Werte in der arabischen Kultur
 - Unterschiede zu Deutschland
 - Landeskunde
 - Historischer und gesellschaftlicher Exkurs
- Kultur und Kulturstandards
 - Kultur und interkulturelle Kompetenz
 - Arabische Kulturstandards und grundlegende kulturelle Orientierungen
 - Auswirkungen auf das Geschäftsleben
 - Konkrete Empfehlungen und Strategien zu kulturellen Unterschieden

Tag 2 von 9:00 - 13:30 Uhr inkl. Pausen

Live-Online-Session #2

- Begrüßung, offene Fragen
- Verhaltensregeln für die Praxis
 - Praktische Tipps und Handlungsempfehlungen: Tischetikette, Alkoholkonsum, Etikette im Restaurant, Trinkgeld
 - Kommunikation, Small Talk und Tabus
 - Aufbau von Vertrauen
 - Zum Umgang mit Bürokratie
 - Rolle von Religion und ihr Einfluss auf das Geschäftsleben
- Doing Business“ in den arabischen Ländern
 - Erstkontakt
 - Zeitverständnis
 - Erwartungen von arabischen Geschäftspartnern an deutsche Partner
 - Verständnis von Qualität und Arbeitsprozessen
 - Aus Insider-Perspektive: Auswirkungen von unterschiedlichen kulturellen Einstellungen (Hierarchie, Gruppe, Führung etc.) auf Projekte, Arbeitsmotivation und Arbeitsergebnisse
 - So treffen Sie den richtigen Ton: Respektieren und Respekt erhalten

Tag 3 von 9:00 - 13:30 Uhr inkl. Pausen

Live-Online-Session #3

- Begrüßung, offene Fragen
- Kulturelle Unterschiede am Arbeitsplatz
 - Das arabische Konzept von Teamarbeit: Zum Umgang mit Kollegen
 - Mitarbeiterführung: Partizipationserwartungen
 - Kritik-Management: Feedback geben und nehmen, direkte versus indirekte Kommunikation
 - Unterschiedliche Konfliktursachen
 - Wie kann ich Konflikte frühzeitig erkennen und kulturgerecht damit umgehen?

- Verhandeln – ein arabischer Sport
 - Phasen, Timing und Dauer von Verhandlungen in der arabischen Geschäftswelt
 - Größe und Zusammensetzung von Verhandlungsteams
 - Verhandlungsanbahnung und -vorbereitung
 - Arabische Verhandlungsstrategien: Das haben Sie von Ihrem Gegenüber zu erwarten, was wird im Gegenzug von Ihnen erwartet?
 - Die Rolle der Hierarchie bei Verhandlungen
 - Der Geschäftsabschluss: Vertrag oder Handschlag?
 - Simulation und Übungen für erfolgreiche Verhandlungssituationen

- Entwickeln von Handlungsstrategien, Ergebnissicherung und Seminarauswertung

Teilnehmerecho

„Sehr zielorientiert und auf meine konkreten Wünsche ausgerichtet.
Dankesehr!“

Vertriebsmitarbeiter und Ländermanager eines globalen Pumpenherstellers

„Perfekt, kurzweilig und interessant!“

CFO eines Pharmazeutischen Unternehmens