

**Offenes Seminar am  
12.+13. Mai 2026  
jeweils von 13:30 – 17:00 Uhr**

**Business Styles: ARABISCHE WELT  
Das Seminar für Fach- und Führungskräfte  
Live-Online-Training**

Dieses Seminar richtet sich an alle Fach- und Führungskräfte mit (geplanten) Geschäftskontakten im arabischen Raum sowie alle Interessierten an interkultureller Zusammenarbeit.


## Themen

- Grundwerte in arabischen 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!**



Ridha ist gebürtiger Tunesier 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 lehrt interkulturelle Kommunikation an verschiedenen (Fach)hochschulen in Deutschland.

## 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 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?

**Die Länderschwerpunkte hängen von den Interessen der Teilnehmenden ab.**

## Programmablauf

**Tag 1 von 13:30 – 17:00 Uhr inkl. Pausen**

### **Live-Online-Session #1 Kulturelle Grundlagen & Kommunikation**

- Willkommen, Ablauf, Kennenlernen
- Einführung in den arabischen Kulturraum
  - Vielfalt der arabischen Welt (Regionen, Identität, Sprache)
  - Häufige Missverständnisse und Stereotype
  - Zentrale Werte und Normen
  - Geschäftskultur und Arbeitsverständnis
- Religion & Gesellschaft
  - Einfluss des Islam auf Wirtschaft und Alltag
  - Rolle von Familie und sozialen Strukturen
- Interkulturelle Kommunikation
  - High- vs. Low-Context-Kommunikation
  - Indirekte Kommunikation & „zwischen den Zeilen lesen“
  - Typische Kommunikationsfallen

## Tag 2 von 13:30 – 17:00 Uhr inkl. Pausen

### Live-Online-Session #2 Geschäftspraxis & Zusammenarbeit

- Geschäftsbeziehungen im arabischen Raum
  - Bedeutung von Vertrauen, Zeit und persönlichen Beziehungen
  - Unterschiede zu deutschen Geschäftspraktiken
- Verhandeln mit arabischen Partnern
  - „Bargaining“ als kulturelle Praxis
  - Hierarchien und Entscheidungsfindung
  - Wege zum Geschäftsabschluss
- Konfliktmanagement
  - Typische Konfliktpotenziale
  - Rolle von Ehre und „Gesicht wahren“
  - Strategien zur Konfliktlösung
- Entwickeln von Handlungsstrategien, Ergebnissicherung und Seminauswertung

## Konditionen

### Seminarleistung

EUR 790,- netto zzgl. 19% MwSt. p.P.

Im Preis enthalten sind die Durchführung des Live-Online Seminars, Seminarunterlagen und eine Teilnahmebescheinigung.

### Teilnehmerzahl

Die Teilnehmerzahl beträgt 3 bis 10 Personen. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

### Anmeldefristen / Stornierung / Absage

Bitte melden Sie sich bis 3 Wochen vor dem Seminartermin verbindlich an.

Bei einer Abmeldung 13-7 Tage vor Seminarbeginn werden 80% der Seminargebühren und danach bzw. bei Nichterscheinen die vollen Seminargebühren berechnet. Die Benennung eines Ersatzteilnehmers ist jederzeit möglich.

Bei nicht genügend Anmeldungen, Erkrankung des Referenten, höherer Gewalt o.ä. behalten wir uns vor, das Seminar zu verschieben oder abzusagen. Über Änderungen informieren wir Sie umgehend und erstatten die Teilnahmegebühr unverzüglich.

### Inhouse-Seminare

Wir bieten alle Seminare auch als Inhouse-Seminare an. Für ein individuelles Angebot wenden Sie sich gerne an uns.

## Anmeldung per [E-Mail](#)

Kursname: Arab 1 LOT

Kursdatum: 12.+13. Mai 2026  
jeweils 13:30 - 17:00 Uhr

Teilnehmer: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Abteilung: \_\_\_\_\_

Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Rechnungsanschrift, falls abweichend:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Wie haben Sie von diesem Seminar erfahren?

\_\_\_\_\_

## Ihre Ansprechpartnerin bei SinaLingua

**Irmgard Strödel**  
Produktmanagerin

fon 06221 588098-3  
[stroedel@sinalingua.de](mailto:stroedel@sinalingua.de)



SinaLingua e.K.  
Rohrbacher Str. 18  
69115 Heidelberg

fon +49 6221 588098-0  
[info@sinalingua.de](mailto:info@sinalingua.de)  
[www.sinalingua.de](http://www.sinalingua.de)