

Offenes Seminar am 20. - 22. April 2023 jeweils von 9:00 - 13:30 Uhr

BUSINESS STYLES: ARABISCHE KULTUR

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.



Herr Hussein 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.

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 Live-Online-Seminar ist interaktiv und praxisnah gestaltet, das bedeutet anhand von Übungen, Simulationen, Diskussionsrunden, Fallbeispielen und Einsatz von Multimedia maximieren Sie Ihren Nutzen für Ihre internationalen Projekte.

Stattfindegarantie ab 3 Teilnehmende

(ggf. als 1-tägiges Intensivseminar)

■ Seminarkonzept

Unserer Live-Online-Seminarreihe 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?

■ Programmablauf

Tag 1 von 9:00 - 13:30 Uhr

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

Pause

- 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

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

Pause

- 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

- 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?

Pause

- 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 Seminaerauswertung

Teilnehmerecho

- „Sehr zielorientiert und auf meine konkreten Wünsche ausgerichtet. Dankesehr!“
Vertriebsmitarbeiter und Ländermanager eines globalen Pumpenherstellers
- „Perfekt, kurzweilig und interessant!“
CFO eines Pharmazeutischen Unternehmens

Konditionen

■ Seminarleistung

EUR 990,- 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 LOT

Kursdatum: 20. -22. April 2023
Jeweils 9:00 - 13:30 Uhr

Teilnehmer: _____

Firma: _____

Abteilung: _____

Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Rechnungsanschrift, falls abweichend

Wie haben Sie von diesem Seminar erfahren?

■ Ihre Ansprechpartnerin bei SinaLingua

Irmgard Strödel
Produktmanagement

fon 06221 588098-3
Stroedel@SinaLingua.de



Sina Lingua[®]
Cross-Cultural Management

SinaLingua e.K.
Rohrbacher Str. 18
D-69115 Heidelberg

fon 06221 588098-0
fax 06221 588098-9
info@SinaLingua.de