


■ Offenes Seminar vom 15.-16. Oktober 2020 in Heidelberg

ARABISCHE WELT Von Marokko bis Dubai Interkulturelles Management-Training



In unserem Seminar wird die kulturübergreifende Prägung der arabischen Welt und deren Einfluss auf das tägliche Leben und Arbeiten praxisnah und aktuell beleuchtet. Umgangsformen für das Arbeiten und Leben in diversen Ländern des arabischen Kulturraumes werden aufgezeigt, ausprobiert und gemeinsam reflektiert.



Unser Trainer ist gebürtiger Ägypter und unterstützt seit über 16 Jahren deutsche Unternehmen bei deren Geschäftsaktivitäten in der arabischen Welt.

Seine Schwerpunkte sind interkulturelle Kommunikation, Projektmanagement, Verhandlungsführung und Konfliktmanagement.

Unser Trainer hat interkulturelle Kommunikation, Kulturwissenschaften und Psychologie studiert.

Themen

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

Methodenvielfalt

Dieses Spezialseminar ist interaktiv und praxisnah gestaltet, das bedeutet anhand von Übungen, Simulationen, Diskussionsrunden, Fallbeispielen und Einsatz von Multimedia maximieren Sie Ihren Nutzen für Ihre interkulturellen Projekte.

Stattfindegarantie ab 2 Teilnehmern!

(ggf. als 1-tägiges Intensivseminar)

■ Programm

1. Tag

10.00

Begrüßung und Einführung

Vorstellung der Agenda auf arabische Art

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

13.30

Mittagspause

14.30

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

18.00

Ende des ersten Tages

2. Tag

9.00

„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

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?

12.30

Mittagspause

13.30

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 Seminauswertung

17.00

Ende des Trainings

Teilnehmerecho

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

Konditionen

■ Seminarleistung

EUR 1.290,- netto zzgl. 19% MwSt. p.P.
Im Preis enthalten sind die Durchführung und die Unterlagen, Kaffeepausen und ein Mittagessen inkl. Softgetränk pro Seminartag.

■ Teilnehmerzahl

Die maximale Teilnehmerzahl ist auf 14 Personen begrenzt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

■ An- und Abreise, Unterkunft

An- und Abreise sowie Unterbringung erfolgen in Eigenregie der Seminarteilnehmer.

■ Anmeldefristen / Stornierung / Absage

Bitte melden Sie sich bis zu einem Monat vor dem Seminartermin verbindlich an.

Bei einer Abmeldung ab 3 Wochen vor Seminarbeginn werden 50 % der Seminargebühren, bei 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.

■ Ihr Ansprechpartner bei SinaLingua

Angela Miley
Marketing & Sales

fon 06221 588098-0
Miley@SinaLingua.de



■ Stattfindegarantie unserer offenen Seminare

Ab 2 Teilnehmeranmeldungen garantieren wir Ihnen die Durchführung in Form eines 1-tägigen Intensivtrainings zum gleichen Preis.

Anmeldung per [E-Mail](#)

oder

Anmeldung per Fax an: 06221 588098-9

Kursname: Arabische Welt: Von Marokko bis Dubai

Kursdatum: 15.-16.10.2020

Teilnehmer: _____

Firma: _____

Abteilung: _____

Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Wie haben Sie von diesem Seminar erfahren?

Unterschrift, Stempel: _____



SinaLingua[®]
Cross-Cultural Management

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

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