

„Business with the Arab World – Erfolgreich Geschäfte machen mit der arabischen Welt“



Kerninhalt

Businessorientiertes Kulturverständnis für den arabischen Raum mit Schwerpunkt auf Strategien für Akquise und langfristige, erfolgreiche Kooperationen mit arabischen Geschäftspartnern, Kunden und multinationalen Teams.

Ziele

Ziel des Seminars, ist die Sensibilisierung der betreffenden Mitarbeiter in einem Intensiv-Training für den Umgang mit arabisch-islamischen Geschäftskontakten bei laufenden und zukünftigen Auslandsgeschäften. Dadurch erhält Ihr Unternehmen interkulturell kompetente Mitarbeiter, die kulturelle Barrieren überwinden und konstruktive, Nutzen bringende Geschäftsbeziehungen aufbauen können. Durch das neu erworbene Wissen werden Handlungsstrategien abgeleitet, Wettbewerbsvorteile geschaffen und eine optimale Positionierung für den arabischen Markt erreicht.

Methodik

Im Seminar wird durchgängig mit der Contrast-Culture-Methodik mit Hilfe von Vortrag, Gesprächsrunden, Fallbeispielen und mit Rollenspielen gearbeitet. Dabei erhalten die Teilnehmer Einblick in reale Situationen aus dem Gesprächs- und Verhandlungsalltag deutsch-arabischer Delegationen. Sie erhalten die erforderlichen Grundlagen, um Projekte und Geschäfte mit arabischen Partnern und Kunden erfolgreich zu gestalten.

„Business with the Arab World – Erfolgreich Geschäfte machen mit der arabischen Welt“



Ihre interkulturelle Trainerin und Kultur-Expertin

Frau Mag. phil. Aicha Boutanaach ist Sprach- und Kulturwissenschaftlerin mit Schwerpunkt auf der arabischen Sprache und Kultur und kennt die arabisch-islamische Kultur bereits durch ihren Ursprung in dieser Gesellschaft. Als international renommierte Kulturwissenschaftlerin, Dipl.-Konferenzdolmetscherin sowie interkulturelle Trainerin berät sie führende Unternehmen der Privatwirtschaft, staatliche Institutionen und Bundesministerien in allen Angelegenheiten rund um die arabische Sprache und Kultur.

Inhalte

Grundlagen des arabischen Kulturraums

- Ausgewählte geopolitische Grundinformationen mit wirtschaftlichen Hintergründen als Strategie der Kulturkompetenz

Religion

- Der Islam: die Rolle der Religion in der Gesellschaft
- Einflüsse auf das arabische Geschäftsleben, Bedeutung für den deutschen Geschäftspartner

Überblick über die arabischen und deutschen Kulturstandards

- Sachorientierte Deutsche und beziehungsorientierte Araber
- Gegenseitige Wahrnehmung: Sicht der Araber und Sicht der Deutschen
- Aufarbeitung von Stereotypen zur Optimierung interkultureller Kompetenzen

Der erste Kontakt

- Begrüßung, Visitenkarten, Anrede, Sitzordnungen, Bewirtung, Gesprächsthemen

Business-Etikette

- Die erfolgreiche Anbahnung von Geschäftskontakten, Begrüßungsrituale, Körpersprache
- Erwartungen an den deutschen Geschäftspartner, Verhandlungsstrategien, der Faktor Zeit, langfristige Geschäftsbeziehungen gestalten
- zu Gast bei Ihrem arabischen Geschäftspartner, der arabische Gast in Deutschland.

Kommunikationswege der arabischen Kultur

- Schriftliche und mündliche Kontakte, Eloquenz, „In schah Allah – so Gott will“ deuten

„Business with the Arab World – Erfolgreich Geschäfte machen mit der arabischen Welt“

Eloquenz der arabischen Sprache

- Arabische Floskeln für den Businessalltag. Gekonnt eingesetzt, ein Garant für Sympathie und Akzeptanz (door and heart opener)

Messen, Tagungen, Events

- Do's and Don'ts, Kleiderkonventionen, die westliche Geschäftsfrau
- Ihr Produkt ins rechte Licht rücken, Präsentation des Unternehmens, Anbahnung von neuen Geschäftskontakten, den arabischen Besucher für das Unternehmen gewinnen

Der Geschäftstermin

- Ihr Verhandlungspartner, Status und Hierarchie. Wer ist Entscheider?
- Umgang mit staatlichen Behörden, arabische Bürokratie verstehen
- Effektive Planung und Durchführung von Geschäftsterminen
- Optimierung der ökonomischen Wichtigkeit des Zeitmanagements
- Kommunikationstechniken, der Verhandlungsspielraum
- die arabische Geschäftskultur – Geschäftszeiten, Raum für Freizeitgestaltung

Der Geschäftsabschluss

- Umgang mit Verträgen in der arabischen Welt (Verträge mit privaten und staatlichen Unternehmen)
- Gesicht wahren, Erkennen und Beseitigen von Missverständnissen
- Rechte, Pflichten und Erwartungen

Follow up

- Den Kontakt aufrechterhalten, das nächste Treffen planen, Langfristigkeit schaffen

Als zusätzliche Option für deutsche Auslands Gesandte bzw. deutsche Niederlassungen und Werke an arabischen Standorten:

Personalführung und Unternehmensorganisation

- Mitarbeiterführung und Führungskompetenz
- Recruiting-Strategien
- Status und Hierarchie im Unternehmen, was ist zu beachten?
- Management innerhalb der arabischen Unternehmenskultur
- Arbeitsalltag und Arbeitsabläufe
- Zeitmanagement, Meetings abhalten
- Konfliktmanagement und Konfliktlösung
- Ehrbegriff in der arabischen Businesskultur