

■ Offenes Seminar am 16.-17. November 2017 in Köln

ARABISCHE WELT Von Marokko bis Dubai Interkulturelles Management-Training



In unserem Seminar wird die eigene kulturelle Prägung genauso beleuchtet wie die Grundstruktur der Gesellschaft in den arabischen Ländern und deren Einfluss auf das tägliche Leben und Arbeiten. Hierbei sollen nicht Unterschiede zementiert, sondern der Umgang mit Verhaltensmustern erlebt und erlernt werden. Dies ist die Ausgangsbasis für aktives Handeln im Geschäftsalltag.



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 auch bei 1-2 Teilnehmern!

(als 1-tägiges Intensivseminar)

■ Programm

1. Tag

- 10.00 **Begrüßung und Einführung**
Vorstellung der Agenda auf arabische Art
- 10.30 **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
- 12.00 **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: Tschiknigge, Alkoholkonsum, 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
- 10.45 Kaffeepause

- 11.00 **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
- 16.30 **Entwickeln von Handlungsstrategien, Ergebnissicherung und Seminauswertung**
- 17.00 Ende des Trainings

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 1.390,- 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 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

Mathias Hanf
Account Manager

fon 06221 588098-0
Hanf@SinaLingua.de



■ Stattfindegarantie unserer offenen Seminare

Bei 1-2 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: _____

Kursdatum: _____

Teilnehmer: _____

Firma: _____

Abteilung: _____

Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Wie haben Sie von diesem Seminar erfahren?

Unterschrift, Stempel: _____



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