

PARLA®-Trainings 2014

Keine Angst vorm arabischen Markt

Was Sie beim Business mit dem Nahen Osten beachten sollten

Ziele

Die richtige Aufklärung und Sensibilisierung für arabische Kultur und Religion sind die Grundvoraussetzungen für erfolgreiche Geschäfte in diesem Raum. Die gezielte Darstellung und Übermittlung der Gemeinsamkeiten und Unterschiede zur deutschen Kultur soll Ihnen dabei helfen, Fettnäpfchen zu umgehen und zielgerichtet mit Ihren Geschäftspartnern kommunizieren und verhandeln zu können. Informationen über Wertevorstellungen und Stereotypen geben Ihnen einen tiefen Einblick in länderspezifische Feinheiten. Sie werden gezielt Verhaltensregeln im Umgang mit den arabischen Partnern erarbeiten, unter anderem auch durch die Reflexion des eigenen Verhaltens.

Ihr Nutzen

Sie gewinnen ein sicheres Auftreten gegenüber Ihren Geschäftspartnern, das Ihnen sowohl den Umgang mit den Menschen aus dieser Kultur als auch den gesamten Aufenthalt im arabischen Land erleichtern wird. Ein kleiner Exkurs wird außerdem zeigen, wie Sie ihren arabischen Besuch in Deutschland adäquat empfangen und betreuen.

Inhalte

- Vorstellung der arabischen Zielländer: Geographie, Wirtschaft, Politik, Bevölkerung
- Einführung in die islamische Religion und die arabische Tradition/Kultur: Einfluss auf Denkweisen und Verhaltensformen
- Arabische Sprache, nützliche Vokabeln
- Business- / Unternehmensstruktur, Abläufe, Entscheidungsprozesse
- Kommunikation mit arabischen Gesprächspartnern - Erste Kontakte erfolgreich gestalten: Begrüßung, Small Talk, Vertrauensaufbau, Verhalten beim Essen
- Nonverbale Kommunikation mit den arabischen Gesprächspartnern - Deutung körperlicher Signale in der Geschäftsanbahnung
- Zusammenarbeit mit arabischen Geschäftspartnern - Beschaffung von Informationen, Zeitverständnis, Lob und Kritik, Umgang mit Konflikten
- Erkennung kultureller Unterschiede zwischen „Arabern“ und „Deutschen“ - Einstellungen, Wertevorstellungen, Selbstbild- / Fremdbildanalyse, existierende Vorurteile, Bilder und Stereotypen über Araber
- Länderspezifische Informationen zu den jeweiligen Ländern - Praktische Orientierungshilfen
- Evaluation und Abschlussdiskussion

Methoden

praxisorientierte Vorträge, Fallbeispiele, Workshops, Rollenspiele

Seminarleiter

Dr. Khalil Hourani, Hourani Consulting, VS-Villingen

- Studium der Wirtschafts-Informatik an der TU Darmstadt,
- Pädagogisches Kontaktstudium (PH Freiburg), Promotion (PhD),
- Berufserfahrung seit 1986, davon 13 Jahre bei 2 Konzernen und mittelständischen Unternehmen, davon 9 Jahre in leitender Position,
- Seit 1993 selbständig.

PARLA

PARLA
INTERNATIONAL

PARLA
SALES

PARLA
AUSBILDUNG

Datum

12.-13. November 2014

Ort

Hotel im Zentrum
Heidelbergs

Dauer

1. Tag; 10 - 18 Uhr
2. Tag; 09 - 17 Uhr

Special

Inklusive Abendessen in
einem libanesischen
Restaurant.

Seminarleiter



Dr. Khalil Hourani

Teilnehmeranzahl

max. 8 Teilnehmer/innen

Investition

1040 EUR zzgl. MwSt.

Zielgruppe

offen