



Geschäftserfolge in arabischen Ländern durch ein praxisbezogenes, interkulturelles Training

1. Allgemeines

Die politische Entwicklung auf dem arabischen Markt hat seit Anfang 2011 einige gute Fortschritte gemacht. Tunesien und Ägypten machten den Anfang, Libyen und Jemen folgten. Syrien ist noch mittendrin und weitere Länder werden folgen. Dadurch bedingt sind schon einige Fortschritte in der wirtschaftlichen Entwicklung zu verzeichnen. Dies macht die arabischen Länder zu einem noch interessanteren Markt. Viel Potential, boomende Märkte und stärkere Orientierung nach Europa sind klar erkennbar. Die Vermarktung Ihrer Produkte und Dienstleistungen auf dem arabischen Markt ist sehr lohnend.

Bei den Geschäftsbeziehungen spielt die Mentalität der arabischen Geschäftspartner eine wichtige Rolle. Die Mentalität wird von der Erziehung, dem Land, der Kultur bzw. Tradition und insbesondere der Religion beeinflusst. Sie beeinflusst indirekt jede Entscheidung im Geschäftsleben. Die Chancen auf geschäftlichen Erfolg sind wesentlich größer, wenn man die Unterschiede kennt und bei der Kommunikation beachtet.

2. Nutzen und Ziele

- Aufklärung und Sensibilisierung für die arabische Kultur und Religion
- Darstellung und Übermittlung der Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen der arabischen und deutschen Kultur
- Reflexion des eigenen Verhaltens
- Entwicklung von Verhaltensregeln in Umgang mit den arabischen Partnern
- Sicheres Auftreten gegenüber Ihren Geschäftspartnern
- Erleichterung des Aufenthalts in einem arabischen Land
- Adäquater Empfang und Betreuung bei einem Gegenbesuch eines arabischen Geschäftspartners in Deutschland

3. Der Teilnehmerkreis

- Manager, Mitarbeiter und alle, die sich auf die arabischen Länder vorbereiten wollen, oder sowohl telefonisch, als auch persönlich in Kontakt mit arabischen Geschäftspartnern stehen.
- Fach- und Führungskräfte oder Privatpersonen, die arabische Länder bereits bereisen oder dort hin reisen wollen.
- Personen die an der arabischen Kultur interessiert sind.

4. Der Referent

Dr. Khalil Hourani

Hourani Consulting, VS-Villingen, Germany

Studium der Wirtschafts-Informatik an der TU Darmstadt,

Pädagogisches Kontaktstudium (PH Freiburg), Promotion (PhD).

Berufserfahrung seit 1986, davon 13 bei 2 Konzernen und mittelständischen Unternehmen, davon 9 Jahre in leitender Position.

Seit 1993 selbständig und Inhaber der Fa. Hourani Consulting.

Langjährige Erfahrung in der Erwachsenenbildung seit 1988.

Ein echter Kenner sowohl der arabischen als auch der deutschen Mentalität und in beiden Kulturen zuhause.

5. Methoden

Das Training bereitet Sie gut und authentisch auf die Mentalität der Menschen Ihres Reise- bzw. Ziellandes vor, mit Hilfe von praxisorientierten Vorträgen, Fallbeispielen, Workshops, Rollenspiele.

6. Programm

1. Vorstellung des jeweiligen Landes
Geographie, Wirtschaft, Politik, Bevölkerung
2. Einführung in die islamische Religion und die arabische Tradition/Kultur
Einfluss auf Denkweisen und Verhaltensformen
3. Arabische Sprache
Nützliche Vokabeln
4. Lebensbedingungen
Wohnen, Bildung und Erziehung
5. Business / Unternehmen
Struktur, Abläufe, Entscheidungsprozesse,
6. Kommunikation mit arabischen Gesprächspartnern
Erste Kontakte erfolgreich gestalten: Begrüßung, small talk, Vertrauensaufbau
7. Nonverbale Kommunikation mit den arabischen Gesprächspartnern
Deutung körperlicher Signale in der Geschäftsanbahnung
8. Zusammenarbeit mit arabischen Geschäftspartnern
Beschaffung von Informationen, Zeitverständnis, Lob und Kritik, Umgang mit Konflikten
9. Erkennung kultureller Unterschiede zwischen „Arabern“ und „Deutschen“
Einstellungen, Wertvorstellungen, Selbstbild- / Fremdbildanalyse,
Existierende Vorurteile, Bilder und Stereotypen über Araber
10. Länderspezifische Informationen zu dem jeweiligen Land
Praktische Orientierungshilfen
11. Evaluation und Abschlussdiskussion