

Interkulturelle Verhandlungsführung

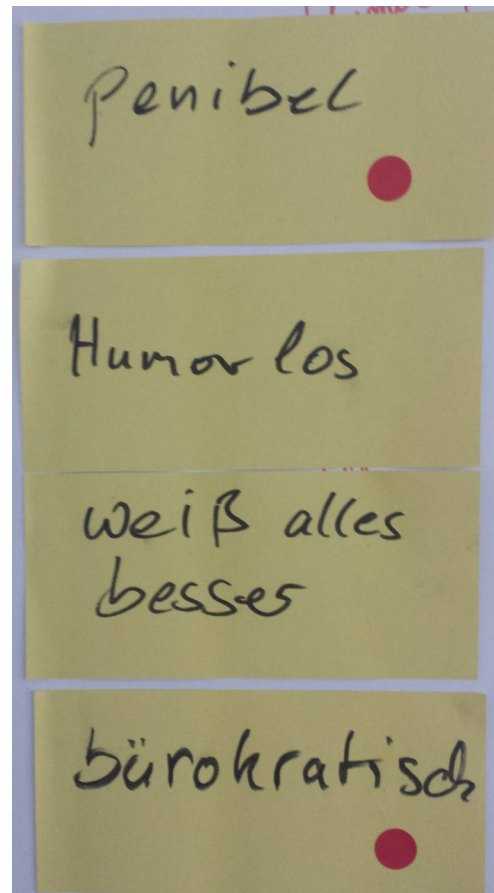
Erfolgreich Verhandeln mit arabischen Partnern

- Das Seminar vermittelt Grundlagen erfolgreicher Verhandlungsführung mit arabischen Geschäftspartnern
- Teilnehmende Personen üben spezifische Verhandlungstechniken beim Verhandeln mit arabischen Geschäftspartnern
- Die eintägige Veranstaltung ist ein perfekter Einstieg in die interkulturelle Thematik und veranschaulicht einen besonderen kulturellen Unterschied zur arabischen Kultur

Effiziente Verhandlungsführung gehört zu den komplexesten Kommunikationssituationen, weil sie bei den Beteiligten ein breites Repertoire an Kommunikationskompetenzen voraussetzt. Es ist auch keine Verallgemeinerung zu behaupten, dass **Menschen in der arabischen Welt mehr Erfahrung mit diesen Kommunikationssituationen haben** und mit Arabern zu verhandeln stellt sich für viele Menschen aus dem deutschsprachigen Raum (bzw. anderen westlichen Ländern) als nicht einfache und zeitraubende Gelegenheit.

Wer sich mit arabischen Verhandlungspartnern in einer Verhandlung durchsetzen will, muss das Gespräch führen und engagiert zuhören können. Direkt formulierte sachorientierte Argumente führen alleine nicht zum Ziel und beschränken die Handlungsmöglichkeiten. Zirkulärer Kommunikationsstil, häufiges Unterbrechen und dazu noch high-context Kommunikation sind für Menschen aus dem deutschsprachigen Raum gewöhnungsbedürftig, aber erlernbar.

In diesem Workshop lernen Sie, welchen Einfluss haben kulturelle Aspekte auf die Verhandlungsführung mit arabischen Geschäftspartnern. Sie erlernen Fallen und Fehler in der Verhandlungsführung zu vermeiden, um Ihre Ziele erfolgreich zu realisieren.



Worum geht es? Was können Sie durch diesen Workshop erreichen?

- den Verhandlungsprozess mit Menschen aus dem arabischen Raum als Mittel zur Beseitigung von Interessenskonflikten zu erkennen und anzuwenden.
- das eigene Verhandlungsgeschick im interkulturellen Kontext zu prüfen und mögliche Schwachstellen zu verbessern, um die Verhandlungsziele effizienter zu erreichen.
- kulturspezifische Verhaltensmuster und Kommunikationsstile Ihres arabischen Partners kennenzulernen.
- bewährte Verhandlungsmethoden in der arabischen Welt im Vergleich zu Verhandlungsmethoden im deutschsprachigen Raum: Sachorientierte,

gewinnorientierte, machtorientierte, manipulative und destruktive Methoden zu erkennen.

- sicher aufzutreten und "Fettnäpfchen" zu vermeiden.
- in schwierigen Verhandlungssituationen aktiv reagieren zu können und in Stresssituationen handlungsfähig zu bleiben.

Wer soll dieses Training besuchen?

- Personen, die in arabischen Ländern verhandeln und Vertragsverhandlungen führen.
- Auslandsmitarbeiter, die Verhandlungen mit arabischen Kunden, Lieferanten und Behörden führen.
- Projektleiter, die Verhandlungen mit lokalen Händlern, Unterhändlern und Lieferanten führen.
- Deutschsprachige Unternehmen und Behörden, die mit arabischen Partnern Verhandlungen führen.

Wie machen wir das?

- Praktische Übungen mit Video-Feedback, Falleispiele, Erfahrungsberichte, Diskussionen und Gruppenarbeit zu den Fallbeispielen, Übungen zur Selbsteinschätzung.

Wie lange dauert es?

- 1 Tag: 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr

Was kostet?

- Pro Person 650,00 EUR zzgl. MwSt

Warum sollen Sie das mit uns machen?

- Umfangreiche papierlose Seminardokumentation auf einem USB Stick pro Teilnehmende Person
- Seminarzertifikat
- Jede Teilnehmende Person hat Anspruch auf **6 Monate lang kostenlose persönliche Beratung nach der Veranstaltung** per Email oder Telefon zusätzlich
- **Sonderpreise** für In-House Seminare unabhängig von Teilnehmerzahl
- **Zufriedenheitsgarantie**
- **Wissenschaftliche Fundierung + praktische Relevanz:** Erfahrungswerte mit mehr als 10000 Teilnehmer_innen seit 2004, Datenerhebung und Auswertung nach wissenschaftlichen Analysemethoden
- Evaluation: Feedbackbögen für die Teilnehmerzufriedenheit + fundierte Evaluation des Lerntransfers (standardisierte und genormte Instrumente, Wirksamkeitseinschätzung und Führungsfeedback und Teamanalyse)
- **30% Preisvorteil bis 3 Anmeldungen aus dem gleichen Unternehmen**
- **30% Preisnachlass pro Familie**
- **Alles aus einer Hand:** direkte Verantwortung und direkter Kontakt mit uns während und nach der Veranstaltung

- **Sonderkonditionen bei Buchung von mehreren Trainingstagen**
- **Maßgeschneiderte Inhalte aus der Praxis für die Praxis**

Offene Termine: 2018 / 2019

- Köln, Mittwoch, 19.09.2018. [Jetzt direkt buchen.](#)
- München, Mittwoch, 19.12.2018. [Jetzt direkt buchen.](#)
- Hamburg, Mittwoch, 20.03.2019. [Jetzt direkt buchen.](#)
- Stuttgart, Mittwoch 23.10.2019. [Jetzt direkt buchen.](#)

Unabhängig von diesen Terminen können Sie dieses Seminar als firmeninterne Veranstaltung buchen!

Anmeldung und Bestätigung

Bitte suchen Sie den passenden Ort und Termin Ihrer Veranstaltung und senden Sie uns eine [Email](mailto:info@arabia-interculture.de) (info@arabia-interculture.de) oder kurze Nachricht unter [Kontakt](#) (Link zu unserem [Kontaktformular](#)). Wir senden Ihnen eine Bestätigung Ihrer Anmeldung und alle Details über das Seminarhotel und kontaktieren Sie persönlich per Telefon oder per Videoanruf.

In-House Seminare

Die offenen Seminare können als firmeninterne, individualisierte Trainings gebucht werden. [Kontaktieren](#) Sie uns und lassen Sie sich gut beraten.

Die Seminare [Erfolgreich kommunizieren und arbeiten in der arabischen Welt](#) und [Auslandsentsendung und Auslandsvorbereitung auf die arabische Welt](#) können auch als in-House Seminare gebucht werden.

