



copyright istockphoto—aldomorillo

AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

OFFENES SEMINAR

„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE)“



„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit VAE“ (Vereinigte Arabische Emirate)

Lernen Sie, sich in kurzer Zeit auf die fremdartige Mentalität, Werte und Verhaltensweisen und daraus resultierende Besonderheiten in der geschäftlichen Zusammenarbeit mit den Schlüsselländern der islamischen Welt einzustellen, ohne dabei Ihre eigene westliche Identität aufzugeben.

Dieses interkulturelle Training wird sehr praxisnah und realitätsbezogen von einem Trainer/Trainerin mit mehrjähriger beruflicher Managementenerfahrung mit der arabischen Welt durchgeführt. Vorträge, Diskussionen, Übungen und Erfahrungsaustausch sind neben Rollenspielen und anschaulichen visuellen Fallbeispielen die zentralen Elemente in diesem Seminar.

Seminarinhalt

1. Einführung

2. Geschichtlich-kulturelle Einführung

3. Traditionalität versus Moderne Gesellschaft

- Die Rolle der Frau und Familie
- Hierarchie, Status und Ehre
- Essen als Kulturgut

4. Arabisches Networking

- Die adäquate Begrüßung, Vorstellung und Anrede – Mit Übung
- Visitenkarten: Ihre Eintrittskarte und korrekte Übergabe – Mit Übung
- Ihr Businesstermin: Arabische Händlermentalität versus deutsche Zielorientiertheit
- Kulturenvielfalt: Wie erkenne und wertschätze ich meinen richtigen Ansprechpartner?
- Tipps für die Pflege von arabischen Geschäftsbeziehungen

5. Die arabische Kommunikation

- Der Ton macht die Musik: Die geschickte Kommunikation im arabischen Raum
- Indirekte und direkte Kommunikation
- Typische No –Gos
- Fallstricke im Gespräch und im Umgang mit Respektpersonen

6. Klärung offener Fragen vom Vortag

7. Vom Smalltalk zum erfolgreichen Vertragsabschluss

- Vom Erstkontakt zu den Folgetreffen: Dos und Don'ts
- "Wasta" und die Besonderheit des Save face
- Aufbau von tragfähigen Businessbeziehungen mit Geschäftspartnern

8. Fallbeispiele

- Geschicktes Verhalten bei Businesskontakten

9. Wie kann eine typisch arabische Verhandlung ablaufen? - Mit Rollenspiel

- Verhandlungen, Strategien, Konflikte lösen

Rüstzeug und Lösungen für Ihr Unternehmen

Für diese und weitere relevante Themengebiete in der Kommunikation mit arabischen Gesprächspartnern geben wir Ihnen das Rüstzeug und erarbeiten mit Ihnen Lösungen.

Ziele des Seminars

Nach dem Seminar werden Sie in der Lage sein

- grundsätzliche kulturelle Unterschiede zwischen beiden Geschäftskulturen zu erkennen
- das Wertesystem und die Hintergründe für das geschäftliche Verhalten von Arabern zu verstehen
- die Bedeutung des Aufbaus persönlicher Beziehungen für den Geschäftserfolg zu schätzen und Wege zu finden, diese Beziehungen selbst aufzubauen
- die Bedeutung der Zufügung von Gesichtverlust zu verstehen und diesen im Tagesgeschäft zu vermeiden

Damit sind Sie in der Lage, künftig eine deutliche Reduzierung von Reibungsverlusten, Zeitaufwand, finanziellen Einbußen und persönlichen Verstimmungen zwischen den Geschäftspartnern zu erreichen und einen erheblichen Mehrwert für Ihr Unternehmen zu erzielen.

Änderungen vorbehalten
Stand: 28. Januar 2021

Für Individuelle Fragen und Erfahrungsaustausch steht ausreichend Zeit zur Verfügung.



Seminarart

Offenes Seminar für Mitarbeiter verschiedener Unternehmen.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte mit Verantwortung für Geschäfte mit der arabischen Welt, bzw. die wiederholt oder im Rahmen von Projekten mit arabischen Geschäftspartnern kommunizieren und zusammenarbeiten.

Leistungen

Seminardurchführung, Seminarunterlagen, Mittagessen, Seminargetränke

Seminarsprache

Präsentationen, Übungen, Diskussionen und Seminarunterlagen sind in deutscher Sprache.

Seminarpreis

1490.– Euro /Person zzgl. MwSt.

Seminardaten

Termine: www.accenta-asia.de
 Seminardauer: 2 Tage (9.00—17.00 Uhr)
 Ort: Köln

Teilnehmerzahl

Max. 8 Personen (um jedem Teilnehmer genügend Zeit für Diskussionen eigener Themen zu geben).

Bei der Vermittlung von interkulturellem Wissen und der Sensibilisierung der Teilnehmer stützen wir uns auch auf persönliche Erfahrungen der Trainer im geschäftlichen Umgang mit Geschäftspartnern aus der arabischen Welt.

Das Gelernte ist sofort im Tagesgeschäft umsetzbar.

Trainer

Management- und interkulturelle Trainererfahrung

Die Teilnehmer unserer Seminare suchen Trainer, die im Geschäftsalltag „ihre Sprache sprechen“ und für die Alltagsprobleme im internationalen Geschäft praxisrelevante Antworten und Lösungen anbieten.

Die Trainer von Accenta Asia bringen genau diese Anforderungen mit: mehrjährige praktische Management Erfahrung in der Wirtschaft und den jeweiligen Zielregionen als auch mehrjährige professionelle Trainererfahrung. Diese Kombination von Wissen und Erfahrung gewährleistet den Teilnehmern unserer Seminare bestmögliche Resultate beim Aufbau ihrer interkulturellen Kompetenz für den direkten Geschäftserfolg.

Als Kenner beider Kulturen sind unsere Trainer in höchstem Maße sensibilisiert für die Besonderheiten indisch-deutscher Geschäftsbeziehungen und stellen ihre außerordentliche Kompetenz international tätigen Unternehmen zur Verfügung.

Accenta Asia - weltweit

Accenta Asia ist seit 2004 darauf spezialisiert, in interkulturellen Trainings, Seminaren und Coachings Fach- und Führungskräfte für den geschäftlichen Umgang in weltweit allen Zielregionen vorzubereiten. Auch bei der Lösung von Konfliktsituationen mit Geschäftspartnern fremder Kulturkreise können wir Unternehmen kompetent unterstützen.

Referenzen

ABB, AKG, Aliseca, Arnold, Arnold, arvato, Berlin Tourismus, BLG Logistics, Boehringer Ingelheim, Bosch/Siemens/Hausgeräte, Bundeswehr, Continental, Danfoss, DB Schenker, Demos, DHL, Eppstein, Fachhochschule Köln, Gedia, Hitachi, Hoffmann Mineral, IAV, IHK, Init, IVU, ixetic, PEAG, Pink, Prüftechnik, Metro, Real, Mitsubishi, Morita, Nestle, Novald, Olympus, Opertis, Panasonic, Riedel, Roche, Rolls Royce, Sparkasse Jena, Siemens, Stihl, Stollwerck, Takeda, Tetra, ThyssenKrupp, Volvo, wentronic, Wien Tourismus, u.v.m.

Top Beurteilungen unserer Kunden

„Das Thema wurde umfassend behandelt, klar vermittelt, sehr praxisorientiert, aufschlussreich und erhellend. Der Referent weiß, wovon er spricht.“

„Viele Praktische Hinweise anhand eigener Erfahrungen, sehr gute Atmosphäre zum Erfahrungsaustausch, man konnte Fragen stellen und sie wurden ausführlich beantwortet.“

Lernen Sie 2 Tage von erfahrenen Trainern aus der Praxis!.



TELEFAX 0221-5716 852
ACCENTA ASIA, G. Schneider
Mohrenstr. 11-17
50670 Köln

INFO-TELEFON: +49 (0) 221-5716 784
EMAIL: kontakt@accenta-asia.de

- Ich interessiere mich für ein weiteres individuelles **In-house Training** oder **Coaching** und würde mich über eine kurzfristige Kontaktaufnahme freuen.
- Ja**, ich melde mich für das nachfolgende Training an.

Training: **„Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit mit den VAE (Vereinigte Arabische Emirate) (2 Tage / Köln)**

Termin & Ort:

Trainingspreis:

EURO 1.490.- pro Person zzgl. MwSt.

TEILNEHMER

Name, Vorname:

Position:

Unternehmen:

Anschrift:

Telefon:

Fax:

E-Mail:

Mit dieser Anmeldung erkenne ich die verbindlichen Teilnahmebedingungen an.

Ort, Datum: _____ Unterschrift: _____

Alle Terminen für offene Seminare finden Sie unter www.accenta-asia.de.



1. Anmeldung

Ihre schriftliche Anmeldung senden Sie bitte unter Nutzung unseres Anmeldeformulars an:

Accenta Asia, G. Schneider
Mohrenstr. 11 - 17, D-50670 Köln
Fax +49 (0)221-5716 852 oder
kontakt@accenta-asia.de

Anmeldungen können nur schriftlich erfolgen.

Nach Eingang Ihres Anmeldeformulars erhalten Sie eine Buchungsbestätigung zusammen mit einer Rechnung. Bitte bezahlen Sie erst nach Erhalt der Rechnung. Die Teilnahme am Seminar kann nur gewährt werden, wenn die Teilnahmegebühr rechtzeitig, bis spätestens fünf Werktage vor Seminarbeginn, und ohne Abzug bei uns eingegangen ist.

Bankverbindung:

Accenta Asia, G. Schneider
Kreissparkasse Köln
BLZ 370 502 99 BIC: COKSDE33XXX
IBAN: DE70 3705 0299 0000 2944 21

2. Seminarpreis

Der Seminarpreis ergibt sich aus den aktuellen Broschüren / Veröffentlichungen zum jeweiligen Seminar.

3. Leistungen

Im Seminarpreis enthalten sind die Teilnahme am Seminar, Handouts, Seminarunterlagen, Teilnahmezertifikate, Mittagessen und Pausengetränke. Die Seminarunterlagen werden den Seminarteilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt. Änderungen des Seminarinhaltes sind vorbehalten. In einzelnen Fällen kann es erforderlich sein, die Seminarleiter durch andere Seminarleiter zu ersetzen. Die Entscheidung darüber obliegt dem freien Ermessen des Veranstalters. Übernachtungskosten sind nicht im Seminarpreis enthalten.

4. Umbuchungen & Stornierungen

Jedes offene Seminar hat eine Mindestteilnehmerzahl von drei Personen. Wird dieses Minimum bis zwei Wochen vor Seminarbeginn nicht erreicht, kann die betreffende Veranstaltung abgesagt oder verschoben werden. Wir informieren Sie in diesem Fall bis spätestens zehn Tage vor dem betreffenden Termin per E-Mail, Telefax oder Telefon.

GARANTIE: Offene Seminare für **China, Japan und Korea** finden auch statt, wenn die Mindestteilnehmerzahl unterschritten wird.

VERSCHIEBUNG: Auftraggeber können die Teilnahme eines angemeldeten Teilnehmers bis zwei Wochen vor Seminarbeginn auf einen veröffentlichten Folgetermin gegen eine Umbuchungsgebühr von Euro 90.- zzgl. MwSt. verschieben. Die Anzeige hat schriftlich zu erfolgen und ist wirksam, wenn diese durch den Auftragnehmer schriftlich bestätigt wurde. Mit einer Verschiebung entfällt die nach-

trägliche Möglichkeit eines Rücktritts vom Vertrag.

STORNIERUNG: Unternehmen können von einem Vertrag zu jedem Zeitpunkt zurücktreten. Ein Rücktritt hat in jedem Fall schriftlich zu erfolgen. Da wir unsererseits rechtzeitige Vorbereitungen für die Bereitstellung von Räumlichkeiten, Trainern, Verpflegung, etc. sorgen müssen, entstehen uns bei einem Rücktritt vom Vertrag i.d.R. Ausfälle und Kosten. Daher berechnen wir Auftraggebern bei einem Rücktritt vom Vertrag folgende Kosten:

- bei einem Rücktritt von weniger als einem Monat vor Seminarbeginn 75% des Seminarpreises
- bei einem Rücktritt von weniger als sechs Wochen vor Seminarbeginn 50% des Seminarpreises
- bei einem Rücktritt von weniger als zwei Monaten vor Seminarbeginn 25% des Seminarpreises
- bei einem Rücktritt von mehr als zwei Monaten vor Seminarbeginn entstehen keine Rücktrittskosten.

Im Falle eines Rücktritts vom Vertrag durch den Auftraggeber ist der Auftragnehmer berechtigt, die mit der gebuchten Trainingsleistung entstandenen Kosten, z.B. durch Dritte, dem Auftraggeber in Rechnung zu stellen, sofern sie nicht mehr stornierbar sind.

KRANKHEIT / HÖHERE GEWALT: Der Auftragnehmer kann nicht ausschließen, dass im Ausnahmefall eine Veranstaltung vom Auftragnehmer bei Krankheit oder Verhinderung eines Seminarleiters sowie bei Eintreten höherer Gewalt kurzfristig abgesagt werden muss. Für bereits angemeldete Teilnehmer kann die kostenlose Umbuchung auf einen ausgeschriebenen Folgetermin erfolgen. Alternativ erstatten wir einen bereits gezahlten Seminarpreis zurück. Weitergehende Ansprüche, z. B. bei Stornierungskosten auf Seiten des Auftraggebers, können nicht geltend gemacht werden.

Auftraggeber erkennen mit ihrer Anmeldung für ein offenes Seminar die Bedingungen für Umbuchungen und Stornierungen an.

5. Datenschutz

Mit der Anmeldung für ein offenes Seminar erkennt ein Auftraggeber die Datenschutzerklärung von Accenta Asia gem. Art. 13 DSGVO an, die unter www.accenta-asia.de/datenschutzerklaerung-trainings einsehbar ist. Der Auftraggeber leitet die Datenschutzerklärung vor Auftragsdurchführung an die Teilnehmer eines Seminars weiter.

6. Haftung & Haftungsausschluss

Accenta Asia, G. Schneider bzw. die Trainer führen alle übertragenen Aufgaben mit größter Sorgfalt und unter Beachtung allgemeiner branchenspezifischer Grundsätze durch. Alle Schulungen, Empfehlungen und Aussagen erfolgen stets nach bestem Wissen und Gewissen. Accenta Asia, G. Schneider bzw. die jeweiligen Seminarleiter haften nicht für den Erfolg der durchgeführten Maßnahmen.

Stand: 28. Januar 2021