

NEGOTIATING SUCCESSFULLY IN ARABIA

Erfolgreiches Verhandeln mit arabischen Geschäftspartnern

Gute Verhandlungen zu führen ist eine Fähigkeit, welche man erlernen kann. Für gutes Verhandeln mit arabischen Geschäftspartnern gibt es spezielle Strategien und Taktiken.

Die arabische Welt ist für ihre jahrhunderterlange Erfahrung im Handel und dem Verhandeln sehr bekannt. Um erfolgreiche Geschäftsverhandlungen mit arabischen Partnern durchzuführen, müssen Sie Ihre Verhandlungsfähigkeiten anpassen und spezielle Strategien und Taktiken für den arabischen Raum erlernen, sowie Ihre interkulturellen Skills für diese Region optimieren.

Ziele:

- Interessen der arabischen Seite besser erkennen können.
- Preismarken definieren: Sie erfahren, wie Preismarken für Verhandlungen mit arabischen Geschäftspartnern gesetzt werden müssen.
- Optimierung Ihrer Verhandlungsvorbereitung: Setzen von Einstiegspositionen und Nutzung von „JOKERN“.
- Erlernen des Verhandlungsprinzips „GEBEN & NEHMEN“.
- Arabisches Grundprinzip verstehen: Alle Beteiligten müssen ihr Gesicht wahren.
- Argumentieren und Druck ausüben, ohne die arabischen Verhandlungspartner zu kränken.
- Vermittlung einer WIN / WIN Verhandlungseinstellung.

Inhalte:

- Was bedeutet Verhandeln? Wie verhandeln Sie?
- Grundregeln der optimalen Verhandlungsvorbereitung.
- Das Win / Win Prinzip.
- Die Regeln des GEBEN / NEHMEN's.
- Betrachtung verschiedener Verhandlungsstrategien.
 - Gut / Böse / Schlichter– Strategie
 - Harvard-Konzept
- Wie muss das Harvard-Konzept für die arabische Geschäftswelt angepasst werden?
- Entwickeln von Alternativen und das Anpassen in schwierige Verhandlungssituationen.
- Wie können wir Verhandlungspausen beim arabischen Kunden effektiv nutzen?
- Was machen wir bei einer festgefahrenen Verhandlungssituation?
- Körpersprache in der arabischen Welt.



Janzir CONSULT
Alter Postweg 66
21075 Hamburg
Germany

Tel: +49-40-210 98 150
Fax: +49-40-414 50 973

@: info@arabiaweb.de
www.arabiaweb.de

Janzir CONSULT الجنزير للاستشارات
For business with the Arab world

Alter Postweg 66, 21075 Hamburg
www.arabiaweb.de

NEGOTIATING SUCCESSFULLY IN ARABIA

Erfolgreiches Verhandeln mit arabischen Geschäftspartnern

Methoden:

Interaktiver Workshop; Gruppendiskussion, Teilnehmerfragen, sowie Erfahrungsaustausch; authentische und praktische Beispiele; Rollenspiele.

Teilnehmer:

Manager, Projektleiter welche direkten Kontakt zum arabischen Kunden haben, Delegationen als Vorbereitung von Besuchen der arabischen Länder.

Dauer:

1 Tag (9:00 Uhr – 17:30 Uhr)

Preis:

540,- € zzgl. 19% MwSt. pro Person (enthalten sind Seminarunterlagen und Verpflegung)

* Teilnehmer, welche an beiden Veranstaltungen (Arab Business Culture) und (Negotiating Successfully in Arabia) teilnehmen, erhalten einen vergünstigten Gesamtpreis von nur 945,- € zzgl. 19% MwSt. pro Person (enthalten sind Seminarunterlagen und Verpflegung)

Diese Seminare bieten wir auch als Inhouse Seminare an. Kontaktieren Sie uns für Preise und Details für Seminare speziell für Ihr Unternehmen.

Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



Janzir CONSULT
Alter Postweg 66
21075 Hamburg
Germany

Tel: +49-40-210 98 150
Fax: +49-40-414 50 973

@: info@arabiaweb.de
www.arabiaweb.de

Janzir CONSULT الجنزير للاستشارات
For business with the Arab world

Alter Postweg 66, 21075 Hamburg
www.arabiaweb.de

Anmeldung unter Faxnummer: 040 / 414 50 973

Arab Business Etiquettes

Interkulturelle Kommunikation mit Arabischen Geschäftspartnern

Negotiating Successfully in Arabia

Erfolgreiches Verhandeln in Arabien

<input type="radio"/> 27.02.2008	Berlin	<input type="radio"/> 28.02.2008
<input type="radio"/> 15.04.2008	Hamburg	<input type="radio"/> 16.04.2008
<input type="radio"/> 06.05.2008	Frankfurt (am Main)	<input type="radio"/> 07.05.2008
<input type="radio"/> 11.06.2008	Stuttgart	<input type="radio"/> 12.06.2008
<input type="radio"/> 09.07.2008	Stuttgart	<input type="radio"/> 10.07.2008
<input type="radio"/> 07.10.2008	München	<input type="radio"/> 08.10.2008
<input type="radio"/> 11.11.2008	Frankfurt (am Main)	<input type="radio"/> 12.11.2008
<input type="radio"/> 03.12.2008	Stuttgart	<input type="radio"/> 04.12.2008

Kosten je Seminar: 540,-€ zzgl. gesetzliche MwSt. pro Teilnehmer
beide Seminare zusammen: 945,-€ zzgl. gesetzliche MwSt. pro Teilnehmer

Firma _____
Teilnehmer _____
Funktion _____
Straße _____
PLZ/Ort _____
Telefon/Fax _____
Email _____

Ihre Anmeldung ist bindend und Sie erhalten eine Anmeldebestätigung und Rechnung über den Teilnehmerbetrag. Eine Teilnahmeberechtigung am Workshop setzt den Zahlungseingang voraus. Bei Stornierung bis 10 Arbeitstage vor dem entsprechenden Termin wird eine Bearbeitungsgebühr von EUR 50,- je angemeldetem Teilnehmer einbehalten. Bei späterer Stornierung erfolgt keine Erstattung der Teilnahmegebühren. Zur Erleichterung der Organisation werden die von Ihnen angegebenen Daten in unserer Teilnehmerliste gespeichert. Hierzu benötigen wir aus datenschutzrechtlichen Gründen Ihre Einwilligung. Die Daten dieser Teilnehmerliste werden vertraulich behandelt. Sie werden nicht an Unberechtigte weitergereicht. Sie werden ausschließlich für zukünftige Einladungen im Rahmen unserer themenspezifischer Workshops verwendet.

Ich erkläre mich mit allen Bedingungen auf dem Anmeldeformular durch Unterschriftsleistung einverstanden.

Datum

Unterschrift

Janzir CONSULT
Alter Postweg 66
21075 Hamburg
Germany

Tel: +49-40-210 98 150
Fax: +49-40-414 50 973

@: info@arabiaweb.de
www.arabiaweb.de

Janzir CONSULT الجنزير للإستشارات
For business with the Arab world