

# 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: +49-40-300 949 14  
Fax: +49-40-300 949 13

@: 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 / 300 949 13

**Arab Business Etiquettes**  
Interkulturelle Kommunikation mit  
Arabischen Geschäftspartnern

**Negotiating Successfully  
in Arabia**  
Erfolgreiches Verhandeln in Arabien

<input type="radio"/> 12.04.2011	<b>Frankfurt (am Main)</b>	<input type="radio"/> 13.04.2011
<input type="radio"/> 25.05.2011	<b>Berlin</b>	<input type="radio"/> 26.05.2011
<input type="radio"/> 24.08.2011	<b>Hamburg</b>	<input type="radio"/> 25.08.2011
<input type="radio"/> 27.09.2011	<b>Stuttgart</b>	<input type="radio"/> 28.09.2011
<input type="radio"/> 22.11.2011	<b>Berlin</b>	<input type="radio"/> 23.11.2011

**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: +49-40-300 949 14  
Fax: +49-40-300 949 13

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

**Janzir CONSULT** الجنزير للاستشارات  
For business with the Arab world