



INTENSIV-WORKSHOP

Arab Business Culture

Interkulturelle Kommunikation und erfolgreiches Verhandeln

Einblick in die typischen Strukturen arabischer Firmen und deren Verbindung zur arabischen Geschichte, Gesellschaft und Kultur.

Sie erhalten einen „Do's & Don'ts Guide“ für die arabische Geschäftskultur, werden die Regeln des arabischen Geschäftslebens verstehen und werden in der Lage sein, in allen Situationen angemessen zu agieren.

Sie lernen, wie man einen positiven Eindruck beim arabischen Kunden hinterläßt und wie man vermeidet, unbewusst ein unseriöses Bild von sich zu geben.

24./25. Feb. 2010	Berlin
21./22. Apr. 2010	Stuttgart
15./16. Juni 2010	Frankfurt a.M.
28./29. Sep. 2010	Berlin
10./11. Nov. 2010	Hamburg
07./08. Dez. 2010	Stuttgart

Intensiv-Workshop I Interkulturelle Kommunikation mit arabischen Geschäftspartnern

Die arabische Geschäfts- und Handelskultur hat ihre eigenen Traditionen und Gesetze. Lernen Sie religiöse Werte, Normen und Verhaltensweisen, sowie ihre Auswirkungen auf geschäftliche Beziehungen kennen. Dieses Seminar schult europäische Geschäftsleute darin, erfolgreiche Präsentationen und Geschäftsgespräche mit potentiellen arabischen Kunden zu führen. Die Verständigungsfähigkeit und das Hintergrundwissen über diese Kultur, Tradition und der dortigen Verhaltensregeln, sind ein wichtiger Bestandteil für den geschäftlichen Erfolg in der arabischen Region.

Details unter: www.arabiaweb.de/ABC2010.pdf

Intensiv-Workshop II Erfolgreiches Verhandeln mit arabischen Geschäftspartnern

Die arabische Welt ist für ihre jahrhundertelange Erfahrung im Handel und dem Verhandeln sehr bekannt. Für gutes Verhandeln mit arabischen Geschäftspartnern gibt es spezielle Strategien und Taktiken. Um erfolgreiche Geschäftsverhandlungen mit arabischen Partnern durchzuführen, müssen Sie Ihre Verhandlungsfähigkeiten anpassen und spezielle Strategien und Taktiken für den arabischen Raum erlernen.

Details unter: www.arabiaweb.de/NIA2010.pdf

An wen richten sich diese Workshops?

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

Weitere Infos

Trainer: Dipl. Ing. Amin Janzir

Trainerprofil unter:
www.arabiaweb.de/deutsch/profile.htm

Janzir CONSULT

Alter Postweg 66
21075 Hamburg
Tel. +49 (0)40 300 949 14
Fax +49 (0)40 300 949 13
info@arabiaweb.de
www.arabiaweb.de

Anmeldung unter der Faxnummer: 040 300 949 13

Interkulturelle Kommunikation mit Arabischen Geschäftspartnern

24.02.10
Berlin

21.04.10
Stuttgart

15.06.10
Frankfurt (a. M.)

28.09.10
Berlin

Erfolgreiches Verhandeln mit Arabischen Geschäftspartnern

25.02.10
Berlin

22.04.10
Stuttgart

16.06.10
Frankfurt (a. M.)

29.09.10
Berlin

Weitere Termine unter: www.arabiaweb.de/deutsch/SK.htm

Die genauen Veranstaltungsorte werden jeweils mit der Anmeldebestätigung bekannt gegeben.

Preise: Workshop I oder II: 540,- € zzgl. 19 % MwSt. pro Person
Workshop I und II: 945,- € zzgl. 19 % MwSt. pro Person

Firma

Straße

Teilnehmer

PLZ/Ort

weitere Teilnehmer

Telefon/Fax

Funktion

Email

Die Anmeldung ist bindend und Sie erhalten eine Anmeldebestätigung und Rechnung über den Teilnehmerbetrag. Eine Teilnahmeberechtigung am Workshop setzt den Zahlungseingang voraus. Bei Stornierung bis 15 Arbeitstage vor der jeweiligen Veranstaltung 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