



## Cross – Cultural Management Workshop

# Mit **ARABERN** erfolgreich Verträge verhandeln & Verträge auch leben

Fokus: die Golfstaaten

- ◆ Wissen über Kultur & Religion – essentiell für Ihre Geschäftsabschlüsse!
- ◆ Mentalität & Besonderheiten
- ◆ Kommunikation mit Arabern – auch über „social media“
- ◆ Regeln & Tabus mit Auswirkungen
- ◆ Aufbau einer beruflichen Beziehung
- ◆ Praktische Tipps & Beispiele für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen
- ◆ Das Geschäftsgespräch
- ◆ Dos & Don'ts bei Vertragsverhandlungen, Stolpersteine
- ◆ Rollenspiele – Übung macht den Meister!

mit

*Auszügen aus dem neuen Buch „der Arabische Business Code“ von Judith Hornok*

**Donnerstag, 4. April 2019**

**9.00 – ca. 17.00 Uhr**

**Hotel Kaiserhof Wien – Frankenberggasse 13, 1040 Wien**

## Zielgruppe

- ◆ Business Development Manager
- ◆ Export-Manager
- ◆ Projektleiter kaufmännisch + technisch
- ◆ Vertriebsmitarbeiter
- ◆ Export-Praktiker
- ◆ Geschäftsführer

## Hintergrund & Seminarziel

**Das Arabien von heute ist ein dynamischer Markt!** Aber man darf sich nicht täuschen – im Herzen sind die Araber trotz Verständnis für westliches Verhalten ihrer Tradition und Kultur treu geblieben.

**Die Wirtschaft am Golf wächst weiter** – Dubai, Abu Dhabi, Katar, Bahrain, Kuwait und speziell Saudi Arabien, der größte Markt mit mehr als 30 Millionen Menschen, bieten vielen Unternehmen einen neuen und interessanten Absatzmarkt und lassen mit spannenden Projekten aufhorchen: Saudi Railway, Entsalzungsanlagen, Fussballweltmeisterschaften. Die Nachfrage nach Produkten, Dienstleistungen und Spezialisten aus Europa steigt.

**Bevor man aber von diesem Markt profitieren kann, gilt es eine Brücke zur arabischen Geschäftskultur zu schlagen.** Hierbei sind das Verständnis für den anderen Kulturraum, sowie die richtige strategische Vorbereitungen auf Gespräche und Vertragsverhandlungen, sowie die taktisch richtige Umsetzung der Vertrags- & Verhandlungsziele ein Muss und essentiell für Ihren Erfolg!

**In diesem Seminar haben wir für Sie eine erfolgsversprechende Mischung** aus Wissen und praxisorientierten Übungen zusammengestellt: Tauchen Sie in die arabische Geschäftskultur ein und lernen Sie – Schritt für Schritt – sich strategisch auf den arabischen Geschäfts-Partner vorzubereiten. Nützen Sie die Gelegenheit einen einzigartigen Einblick in die Psyche der arabischen Geschäftswelt zu erhalten - mit vielen Praxisbeispielen, Rollenspielen, interaktiven Übungen.

**Sie erhalten auch spannende Einblicke über die Bedeutung von Social Media am Golf!**

Unser Araber-Experten-Team beantwortet Ihre Fragen und gibt Gelegenheit in der Gruppe zu diskutieren.

## Referentinnen

**Judith Hornok & Sonja Ohly, Hornok & Partner** - [www.hornok-partner.at](http://www.hornok-partner.at)

kennen die Probleme der Unternehmer und helfen erfolgreich, die Araber besser zu verstehen. Sie haben einen sehr persönlichen Zugang zu Geschäftsleuten und Familien Arabiens (Ohly ist Moslemin und Mutter von vier Scheichs). Seit 2009 arbeitet das Expertenteam auch intensiv mit Psychologen und Verhaltensforschern zusammen, um neue Kommunikationstechniken für Geschäftsleute zu kreieren.

## ICC Austria - Ihr Partner rund um Außenhandel und Recht

*ICC Austria berät Sie bei:*

- *Internationaler Vertragsgestaltung, Import- und Exportverträge*
- *Finanzieller Absicherung von Verträgen: Dokumentenakkreditiv, Bankgarantie*
- *Taktischem Vorgehen bei internationalen Verhandlungen*
- *Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation*
- *Prävention vor Korruption, Wirtschaftskriminalität, Produktpiraterie, Betrug, Spionage*

## Programm

### ◆ Kulturverständnis

- Wertesystem, Philosophie & Weltanschauung
- soziale Strukturen

### ◆ Einblicke in die Religion – Was Sie wissen müssen!

- Grundsätze des moslemischen Glaubens
- Der Islam im täglichen Geschäftsleben
- Auswirkungen auf die Business-Beziehung

### ◆ Kommunikation mit Arabern

- Begrüßung - Namen, Anreden, Titel
- Hierarchien
- Sprache - Aussagen u. nonverbale Kommunikation richtig interpretieren
- Soziale Medien, wie nutze ich sie richtig für meine Geschäftsbeziehung

### ◆ Businesskultur

- Wie baue ich eine berufliche Beziehung auf?
- Besonderheiten am Arabischen Golf
- Auswirkungen auf Vertragsverhandlungen
- Regeln & Tabus - Stolpersteine

### ◆ Das Geschäftsgespräch

- Vorbereitung
- Zeit und Planung

### ◆ Verträge verhandeln

- Fundamente fürs Verhandlungsklima
- Verhandlungsstrategien
- Dos & Don'ts bei Vertragsverhandlungen
- Verträge & Geschäftsbeziehungen leben

### ◆ Feedback und Kritik – Konflikte meistern

## Publikationen

Auf Anforderung übersenden wir Ihnen gerne unsere komplette Publikationsliste

Publ. Nr.	Sprache	Titel	€
738	EN	ICC Model International Sale Contract	75,00
646	EN	ICC Model Distributorship Contract (Sole Importer-Distributor) 2 <sup>nd</sup> Edition inkl. CD-ROM	75,00
766	EN	ICC Model Commercial Agency Contract	69,00
741	EN	ICC Ethics and Compliance Training Handbook (Anti-Korruption)	65,00
664	EN	ICC Model Confidentiality Agreement	40,00
600	DE, EN	Einheitliche Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive (ERA 600)	25,00

Alle Preise zzgl. 10 % MWSt., Verpackung und Porto

Weitere Publikationen unter [www.icc-austria.org](http://www.icc-austria.org) – Publikationen

All ICC rules and publications are protected by copyright. Their reproduction in any form is strictly forbidden without the authorization on ICC.

## Anmeldeformular

per Mail oder Fax an:

**Frau Cennet Kacan**

ICC Austria – Internationale Handelskammer

@ E-Mail: [c.kacan@icc-austria.org](mailto:c.kacan@icc-austria.org)

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-3718

☎ Fax: +43-1-504 83 00-3703

Konzept, Inhalt: **Frau Mag. (FH) Doris Feichtl**

weitere ICC Austria Seminare:

- **Erfolgreich international verhandeln**  
3. April 2019, Wien
- **Mit RUSSEN erfolgreich Verträge verhandeln & Verträge auch leben**  
10. April 2019, Wien
- **Mit INDERN erfolgreich Verträge verhandeln & Verträge auch leben**  
4. Juni 2019, Wien

alle Details auch unter: [www.icc-austria.org](http://www.icc-austria.org)

### Registrierung

>>> Zur Online-Anmeldung <<<

## Mit ARABERN erfolgreich Verträge verhandeln & Verträge auch leben

**Donnerstag, 4. April 2019**

**9.00 – ca. 17.00 Uhr**

**Hotel Kaiserhof Wien**

Frankenberggasse 13, 1040 Wien

Karlsplatz U1, U2, U4 - ca. 5 Gehminuten  
Badner-Bahn, Straßenbahnen 1 und 62 - 1 Gehminute  
kostenpflichtige Hotelgarage (bitte vorreservieren)

### Teilnahmegebühr

inkl. Seminarunterlagen,  
Kaffeepausen, Mittagsimbiss

**€ 530,00** + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

**€ 424,00** + 20% USt.

### Anmeldeschluss

**4 Werktage vor dem Seminar**

**Bei Buchung bis zum 31.01.2019  
erhalten Sie 4% Frühbucherrabatt!**

**Bitte beachten Sie, dass die Teilnahmegebühr vor dem Seminar entrichtet sein muss!**

### Teilnehmer Information

Familienname: ..... Vorname: ..... Titel: .....

Unternehmen: .....

Adresse: .....

PLZ: ..... Ort: .....

Telefon: ..... Fax: ..... E-Mail: .....

Funktion / Position im Unternehmen: .....

### Rechnungsdaten

Unternehmen: .....

UID Nummer (verpflichtend für die Rechnungslegung): .....

Adresse: .....

PLZ: ..... Ort: .....

Anmerkungen: .....

### Stornobedingungen / Datenschutz

Mit Unterzeichnung der Anmeldung gelten die AGB der ICC Austria, abrufbar unter <https://www.icc-austria.org/de/Ueber-uns/AGB/AGB-Seminare.htm>, als akzeptiert. Kostenlose Stornierung bzw. Rückerstattung der Seminarkosten nur schriftlich bei Rücktritt bis 14 Tage vor Seminartermin (7 Tage für ICC-Austria Mitglieder) möglich. Bei persönlicher Verhinderung kann ein Vertreter derselben Firma entsandt werden. **Ich nehme zur Kenntnis, dass meine Daten zum Zweck der Registrierung elektronisch gespeichert werden.** ICC Austria wird meine Daten nicht an Dritte weitergeben.

**Ich bin damit einverstanden, weitere Informationen zu Veranstaltungen mit inhaltlich ähnlichen Themen per E-Mail zu erhalten.**

Diese Zustimmung kann jederzeit per E-Mail an [delete@icc-austria.org](mailto:delete@icc-austria.org) widerrufen werden.

.....  
Datum

.....  
Unterschrift

# WILEY

## PRESSEINFORMATION

### Die „Codes“ der Araber vom Golf

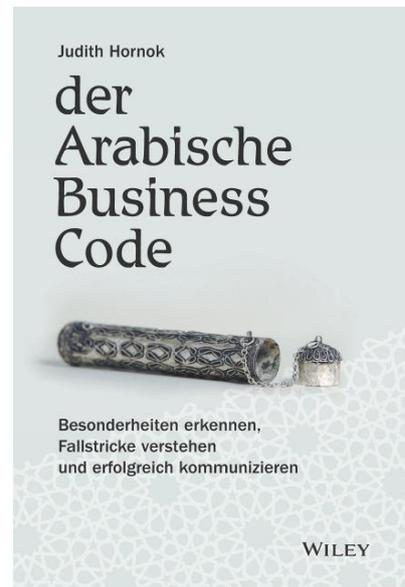
*Wer den Arabischen Business Code versteht und richtig anzuwenden weiß, dem winken gute Erfolgchancen in einem der wichtigsten Märkte der Welt. Der Schlüssel zum Erfolg liegt im „decodieren“, im Entschlüsseln der Botschaften, weiß Judith Hornok, intensive Kennerin des Marktes, der Strategien und der Denkweisen dieser Weltmarktregion. In ihrem neuen Buch „der Arabische Business Code“, gelingt es ihr anschaulich diese Codes zu „knacken“ und das Geheimnis des Geschäftserfolgs mit Partnern aus der arabischen Welt zu lüften.*

Die Länder des Golf-Kooperationsrates (Gulf Cooperation Countries) gehören zu den reichsten und dynamischsten Wachstumsmärkten der Welt. Dieser Markt ist hart und Unternehmen, die vor Ort Fuß fassen wollen, müssen sich genau überlegen, ob sie auf diesem Markt Geschäfte machen wollen – und können. Dabei ist die Suche nach dem richtigen Geschäftspartner für eine Transaktion mindestens ebenso wichtig, wie das Geschäft selbst. Denn an den ungeschriebenen Regeln der arabischen Business-Welt scheitert so manche Kooperation.

In jahrelangen Studien der Verhaltensmuster arabischer Geschäftsleute, Regierungsmitarbeiter und Monarchen, wurde für Hornok schnell klar: Man ist am Arabischen Golf nur dann geschäftlich erfolgreich, wenn man die Araber in ihren verbalen und non-verbalen Aktionen decodiert und damit ihre wahren Beweggründe versteht.

Als Wahrnehmungstrainerin entschlüsselt sie die wichtigsten Codes in der geschäftlichen Zusammenarbeit mit dem Araber vom Golf – mit Kommunikationsmodellen, Innovationsstrategien, Techniken, wie ihre „Gas-Kupplung-Bremse Technik“. Erstmals stellt Hornok auch ihre sieben „emotionalen Hinderer“ in der geschäftlichen Zusammenarbeit mit arabischen Geschäftsleuten vor.

„**der Arabische Business Code**“ bietet tiefe Einblicke in die Erkenntnisse der Autorin, Original-Statements prominenter Araber, sowie Golf-erfahrener Unternehmen, mit innovativen Denkansätzen, praktischen Lösungsvorschlägen und Techniken in verschiedensten Geschäftssituationen.



### der Arabische Business Code

Besonderheiten erkennen, Fallstricke verstehen und erfolgreich kommunizieren

Hardcover, 307 Seiten, € 30,- (D)

ISBN: 978-3-527-50969-0

Wiley / Oktober 2018

**Judith Hornok** ist Gründerin von Hornok & Partner, einer international anerkannten Innovationsfirma für Geschäftserfolge am Arabischen Golf. Die Journalistin hat viele Jahre für führende Verlage Europas und des Mittleren Ostens über Menschen und Wirtschaftsthemen geschrieben. Sie ist bekannt für ihre Vorträge u.a. in der Library of Congress, IDEO/Stanford University „the d-school“ oder beim Europäischen Forum Alpbach. Die Autorin verbringt ihre Zeit in Europa, den USA und der arabischen Welt. Sie ist die Schöpferin des Konzepts und der Figuren der „emotionalen Hinderer“. Seit über 15 Jahren studiert sie die Prägung der Menschen am arabischen Golf – ihren "Code".

[www.hornok-partner.at](http://www.hornok-partner.at)

**Wiley-VCH**, 1921 als Verlag Chemie gegründet, kann auf eine über 90-jährige Tradition zurückblicken. Das Verlagsprogramm umfasst viele Bereiche der Naturwissenschaften, sowie den Bereich Wirtschaft. Seit 1996 ist der Verlag Teil der weltweiten Verlagsgruppe John Wiley & Sons, Inc. mit Sitz in Hoboken, New Jersey, USA.

[www.wiley-vch.de](http://www.wiley-vch.de)

Weitere Presseinformationen:

Gabriele Becker

Die Agentur für Presse & Öffentlichkeitsarbeit

Nymphenburger Str. 101, 80636 München

Tel. 089-15820206, FAX 089-15820208

[info@becker-pr.de](mailto:info@becker-pr.de)