Golfstaaten + Saudi Arabien

Verhandlungen mit arabischen Geschäftspartnern

Cross-Cultural-Management Workshop

5. Juni 2025
9:00 – 16:30 Uhr
Wien

HIER REGISTRIEREN

ICC Austria

Der geschäftliche Erfolg in den arabischen Ländern hängt von unterschiedlicher Faktoren ab. Neben Fachkompetenz und Produktqualität spielen interkulturelle Kompetenz, Kommunikation und die passende Verhandlungsstrategie eine entscheidende Rolle.

Lernen Sie Ihre arabischen Geschäftspartner besser zu verstehen.

Dieses Seminar gibt Ihnen Einblick in die arabische Geschäftskultur und ihre unterschiedlichen Märkte und Akteure. Es vermittelt Ihnen erfolgreiche Kommunikations- und Verhandlungsstrategien und zeigt auf, wie Geschäftsanbahnung, sicheres Konfliktmanagement und Kundenbindung im arabischen Raum funktionieren.
Der Praxisbezug steht in diesem Cross-Cultural-Management-Seminar im Vordergrund.

Zielgruppe

- Area Sales Management
- Export + Import Management
- Vertriebsmitarbeiter:innen
- Projektleitung kaufmännisch + technisch
- Firmenjurist:innen + Rechtsanwält:innen
- Geschäftsführungen

Unsere Expertin

Dr. Gabi Kratochwil

CrossCultures Cultural Diversity Management

Mehrfach international ausgezeichnete Beraterin, Trainerin, Moderatorin und Fachbuchautorin für Cultural Diversity & Inclusion Management mit langjähriger Erfahrung in der interkulturellen Zusammenarbeit. Als promovierte Islam-wissenschaftlerin und zertifizierte Interkulturelle Trainerin verfügt sie über mehr als 25 Jahre Auslandserfahrung und berät seit 2002 führende internationale Unternehmen, Institutionen und Organisationen weltweit bei ihren Geschäftsbeziehungen und Kooperationen im arabischen Raum und im interkulturellen Kontext allgemein.
Frau Kratochwil hat einen Lehrauftrag zur Interkulturellen Kompetenz an der Universität Freiburg und der Hochschule Bremen und ist Autorin des „Business-Knigge: Arabische Welt".

Das Wesentliche

- Wissen über Kultur & Religion – essentiell für Ihre Geschäftsabschlüsse!
- Mentalität & Besonderheiten
- Erfolgreiche Kommunikation mit Arabern
- Aufbau einer beruflichen Beziehung
- Verhandlungstaktik – Dos and Don'ts
- Verträge leben – Tipps für eine langfristige Geschäftsbeziehung
- Regeln & Tabus – mit Auswirkungen
- Konfliktmanagement
- Praktische Tipps & Beispiele

ICC Austria

Golfstaaten + Saudi Arabien – Verhandlungen mit arabischen Geschäftspartnern

5. Juni 2025 | 9:00 – 16:30 Uhr

Haus der Bauwirtschaft | Schaumburgergasse 20 | 1040 Wien

HIER REGISTRIEREN

Teilnahmegebühr pro Person

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat, Kaffeepausen und Business Lunch

€ 580,00 + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:
€ 464,00 + 20% USt.

Erhalten Sie 10% Rabatt p. P. bei zeitgleicher Buchung ab 3 Teilnehmenden eines Unternehmens pro Seminartermin !

Das Programm im Detail

Kulturverständnis

- Wertesystem, Philosophie & Weltanschauung
- soziale Strukturen

Einblicke in die Religion – Was Sie wissen müssen!

- Grundsätze des Islam
- 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? Wer ist mein Gegenüber?
- Besonderheiten am Arabischen Golf
- Auswirkungen auf Vertragsverhandlungen
- Regeln & Tabus - Stolpersteine
- Zeitfaktor & Terminverständnis

Verträge optimal verhandeln

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

Feedback und Kritik – Konflikte meistern

ICC Austria

Erweitern Sie Ihr Wissen!

VAE + Saudi Arabien – Recht & Vertragsgestaltung bei Export & Vertriebsaufbau
26. Februar 2025, Wien

Indien – Verhandlungen mit lokalen Geschäftspartnern
6. Mai 2025, Wien

Werden Sie Mitglied bei uns!

Profitieren Sie, neben der kostenfreien Beratung zu unseren Themen, von unseren vergünstigten Preisen für Seminare / Online-Trainings, Inhouse Schulungen und Publikationen.

Weitere Informationen zu einer Mitgliedschaft finden Sie hier !