

„Geschäftsanhaltungen und Vertragsverhandlungen im arabischen Raum“ Dr. Jürgen Holz

10:00 - 10:10	Seminareröffnung
10:10 - 11:15	I. Die arabische Geschäftsmentalität Zeitmanagement bei Reiseplanung und Gesprächen Bedeutung des persönlichen Kontakts Interesse an lang andauernden, nicht nur transaktionsbezogenen Kontakten Bedeutung von Geduld und Ausdauer Auswirkung der Konsensgesellschaft in Arabien auf die Gesprächsverhandlungen „Weg vom binären Denken, hin zum normativen Denken“ Private Einladung bei arabischen Geschäftsleuten - eigene Präsentation Do's and Don'ts bei der Gesprächsthemenauswahl Zum Verbot der provozierenden Ironie oder des „aus der Reserve Lockens“ Zur Bedeutung islamischer Grundregeln und –werte bei der Kontaktaufnahme zu einem Geschäftspartner
11:15 - 11:30	Pause
11:30 - 13:00	II. Zur Korrespondenz mit arabischen Adressen/Gestaltung der Korrespondenz Wann und wie oft muss ich telefonieren? Kontaktpflege Wie oft muss ich reisen? III. Zur Auswahl geeigneter Adressen Vermittlung von Geschäftsadressen Herstellung des Erstkontakts - Auswahl des Verhandlungspartners Gestaltung des Follow-up
13:00 - 14:00	Pause
14:00 – 15:00	IV. Zu den probaten Verhandlung- und Akquisitionstechniken mit arabischen Kunden V. Zum sachgerechten Marketing in Arabien VI. Zu den Vertragsverhandlungen Auswahl des richtigen Vertragsmodells Beratung bei der Auswahl des Vertragsmodells -Zur Aushandlung der einzelnen Vertragspunkte Zur Bedeutung des gesprochenen Wortes VII. Zu den Besonderheiten von Ausschreibungen in den arabischen Staaten
15:00 – 15:15	Pause
15:15 – 16:00	VIII. Zur Absicherung der vertraglich vereinbarten Leistungen Zum Zahlungsverkehr Gegenstand der Vertragsverhandlungen Zahlungssicherungsinstrumente Banken
16:00 - 16:15	IX. Zur Personalpolitik/ zum Personalwesen in Arabien Seminarergebnisse, Feedback, Seminarabschluss