

## Seminar Geschäftsanbahnungen und Vertragsverhandlungen im arabischen Raum unter Berücksichtigung mentalitätsspezifischer Gesichtspunkte

Dr. Jürgen Holz

### 10:00 Seminareröffnung

#### I. Die arabische Geschäftsmentalität

- Die Uhren gehen anders: Nehmen Sie sich Zeit bei der Reiseplanung und den Gesprächen.
- Bringen Sie sich persönlich ein! Der nachhaltige persönliche Kontakt ebnet den Weg, nicht die Produktbeschreibung.
- Schaffen Sie Urvertrauen! Der arabische Geschäftspartner sucht einen lang andauernden, nicht nur transaktionsbezogenen Kontakt.
- Fallen Sie nicht „mit der Tür (dem konkreten Geschäft, dem konkreten Produkt) ins Haus“.
- Seien Sie ein facettenreicher, geduldiger Gesprächspartner und guter Zuhörer!
- Erwarten Sie nie sofort ein konkretes „Ja oder Nein“.
- Zur Konsensgesellschaft in Arabien:
  - Welche Auswirkungen hat dies auf den Gesprächsverlauf oder auf Gesprächsverhandlungen?
- „Weg vom binären Denken, hin zum normativen Denken“. Achten Sie auf Zwischentöne und Schattierungen.
- Zu privaten Einladungen bei arabischen Geschäftsleuten. – Wie präsentiere ich mich? Wie setze ich mich elegant ins rechte Licht?
- Welche Themen darf ich ansprechen und welche nicht?
- Zum Verbot der provozierenden Ironie oder des „aus der Reserve Lockens“.
- Zur Bedeutung islamischer Grundregeln und – werte bei der Kontaktaufnahme zu einem Geschäftspartner.

#### II. Zur Korrespondenz mit arabischen Adressen

- Wie gestalte ich die Korrespondenz?
- Welche Ansprechpartner schreibe ich an?
- Wodurch setze ich mich in meiner Korrespondenz von Mitbewerbern ab?
- Wie und wie oft muss ich nachhaken?
- Wie und wie oft sollte ich telefonieren?

### 11:15 - 11:30 Pause

### III. Zur Auswahl geeigneter Adressen

- Wo bekomme ich probate Geschäftsadressen her, wer kann Sie mir vermitteln?
- Woran erkenne ich, ob eine Adresse „seriös“ ist?
- Wie wird der „Erstkontakt“ hergestellt?
- Mit wem wird verhandelt? Mit den Experten oder mit der Geschäftsführung?
- Wie bleibe ich „am Ball“? Wie gestalte ich das Follow – up?

### 13:00 - 13:30 Mittagessen

### IV. Zu den probaten Verhandlungs- und Akquisitionstechniken mit arabischen Kunden

- Insbes. Vermeidung von (zu vielen) Alternativangeboten.
- Das „Hinführen“ des Kunden zu der einen Ideallösung.
- Das ständige Nachfassen.

### V. Zum sachgerechten Marketing in Arabien

- Das Arbeiten mit plastischen und visuellen Hervorhebungen.
- Wie gestalte ich eine Präsentation / Power Point Präsentation in Arabien.

### VI. Zu den Vertragsverhandlungen

- Welches Vertragsmodell ist für mich das richtige?
- Wer berät mich bei der Auswahl der Vertragsmodelle?
- Was muss ich bei den Aushandlungen der einzelnen Vertragspunkte beachten?
- Mit wem führe ich die konkreten Vertragsverhandlungen?
- Zur Bedeutung des gesprochenen Wortes.

### VII. Zur Absicherung der vertraglich vereinbarten Leistungen

- Zum Zahlungsverkehr:
  - Welche Instrumente sind beim Zahlungsverkehr zu benutzen?
  - Welche Banken sollten eingeschaltet werden?
  - Welche Punkte muss ich schon in die Vertragsverhandlungen einfließen lassen?

### VIII. Zur Personalpolitik / zum Personalwesen in Arabien

### 17:00 Seminarergebnisse, Feedback, Seminarabschluss