

Orient-ation®

- Qualifizierte und erfahrene Dozenten
- Praxisbezogene Seminare
- Länder-Handbuch zum Thema im Preis inbegriffen
- Limitierte Teilnehmerzahl (maximal 10-12)
- Beratungsschwerpunkte: Arabien und England
- Übersetzungen
- Praxisbezogener Sprachunterricht



**Nur wer andere Kulturen versteht,
hat Chancen zum Global Player.**

Orient-ation®

Desiree Mc Court
Volgersweg 28
30175 Hannover
Telefon: 0511-2352400
Fax: 0511-2352401
Mobil: 0177-4597781
E-Mail: info@orient-ation.de
www.orient-ation.de

Orient-ation®



Fit für Tunesien

Beratung für Manager und
Projektleiter

Einführung

- Was sind typische Fehler, die in Arabien unterlaufen?
- In welchen Bereichen sollten Sie Ihre Vorgehensweisen anpassen?
- Was sollten Sie bei der Kommunikation mit Arabern beachten?
- Wie wird eine gute Geschäftsbeziehung entwickelt und langfristig gehalten?
- Wie können Sie sich auf das Leben im arabischen Ausland vorbereiten?

In diesem Seminar erfahren Sie, wie relevant die Verbindung zur tunesischen Geschichte, Gesellschaft und Kultur ist. Wir vermitteln Ihnen die Do's & Don'ts für die Geschäftskultur und Sie werden die Regeln der arabischen Geschäftsetikette verstehen und umsetzen können. Dadurch werden Sie bei Ihren tunesischen Kunden und Geschäftspartnern einen positiven Eindruck hinterlassen.

Erster Beratungstag:

Was wissen Sie über Tunesien / Wie sehen Tunesier Deutsche/Japaner?

Was Sie über Tunesien wissen sollten:

- Geographie, Wirtschaft, Politik
- Religion, Kultur
- Gesellschaft

Expats in Tunesien:

- wie gestaltet sich Ihr Leben in Tunesien
- Ist Tunesien eher arabisch oder eher französisch?

Arabisches Arbeitsleben:

- Islam im Alltag
- Firmenkultur und Hierarchien in arabischen Unternehmen
- Führungsverhalten arabischer Manager
- Tunesische Mitarbeiter und Kollegen



Zweiter Beratungstag:

Kommunikation und Gespräch:

- nonverbale Kommunikation
- „Arabisches Denken“
- Höflichkeit und Gesichtsverlust

Praktische Zusammenarbeit:

- Der persönliche Kontakt, Begrüßung, Vorstellung und Anrede
- Gesellschaftsetikette
- Zeitverständnis, Zeitorganisation
- Pflege der Geschäftsbeziehung
- Die arabische Schrift und Sprache (Vermittlung einiger wichtiger Sprachklauseln)

Präsentationen und Verhandlungen:

- Verhandlungstaktiken
- Die Rolle von Nachverhandlungen
- Präsentationen erfolgreich vortragen

Konfliktvermeidung und –bewältigung:

- Typische Brennpunkte
- Strategien für Konfliktlösungen