

ORIENT UND OKZIDENT



BUSINESS WITH THE ARAB WORLD



BARBARA BERREßEN M. A.

LERNEN SIE DIE KULTUR IHRER ARABISCHEN GESCHÄFTSPARTNER KENNEN.  
SICHERN SIE SICH DAMIT VERMEHRTE GESCHÄFTSABSCHLÜSSE.

HOHENTWIELSTRASSE 4  
78315 RADOLFZELL  
TEL.: 0049 -162 921 77 95

UNTERE REBGASSE 27  
4058 BASEL  
TEL.: 0041-61-077 437 46 94

MAIL: [INFO@BERRESSEN.NET](mailto:INFO@BERRESSEN.NET)  
[WWW.BERRESSEN.NET](http://WWW.BERRESSEN.NET)

# ORIENT UND OKZIDENT



## BUSINESS WITH THE ARAB WORLD



Barbara Berreßen M. A.

- ﷺ Studium: Religionswissenschaft, Arabistik, Publizistik
- ﷺ Seit 1982 vertraut mit der arabischen Kultur
- ﷺ Während eines mehrjährigen Aufenthalts in Palästina:
  - ﷺ Studium arabische Geschichte und Literatur
  - ﷺ Aufbau eines Netzwerkes zur medizinischen Versorgung der Landbevölkerung
- ﷺ Projektleitung „Integration von Muslimen und muslimischen Organisationen in Deutschland“. Gefördert durch das Ministerium des Innern
- ﷺ Konzeption und Durchführung interkultureller Trainings für Krankenhäuser, Polizei, Justizverwaltung
- ﷺ Verantwortlich für die Akademie Weltkloster  
Organisation und Begleitung interkultureller Seminare und Workshops für Führungskräfte
- ﷺ Sprachen: Arabisch, Englisch, Spanisch



### Interkulturelles Training: Business with the Arab World

Ziel:

Kenntnis der orientalischen Kultur und empathischer Umgang mit dem arabischen Geschäftspartner und damit Sicherstellung von vermehrten Geschäftsabschlüssen

س Sheherazade und 1001 Nacht: was kenne ich, was habe ich gehört?  
Abstimmung und Erwartungshaltung der Mitarbeiter mit dem Seminarprogramm

س **Länderspezifische Information**  
Politische und wirtschaftliche Struktur

س **Das Wertesystem der islamisch geprägten Gesellschaft**

- Religion
- Begrüßung
- Rollenverhalten
- Verhalten in der Öffentlichkeit
- Bekleidung

Die Teilnehmer erfahren, wie sich die islamische Religion in Werten und Denkmustern ausdrückt. Das Wissen darüber hilft ihnen, Missverständnisse zu vermeiden und eine Vertrauensbasis zu ihren arabischen Kollegen sowie bei öffentlichen und privaten Anlässen aufzubauen.

# ORIENT UND OKZIDENT



## BUSINESS WITH THE ARAB WORLD

### 🌱 Kontakt mit dem arabischen Geschäftspartner

#### 🌱 Der Okzident im Orient: Verhalten bei Verhandlungen

Hierarchien  
der Zeitfaktor  
Respekt

Neben der Unternehmensstruktur erlernen die Teilnehmer die unterschiedlichen Zeitauffassungen. Wie verbindlich ist Pünktlichkeit? Was wird von Ihnen erwartet und auf was müssen sie sich einstellen im Umgang mit Menschen aus dem arabischen Kulturraum? Welchen Einfluss haben Ehre, Ansehen und Achtung auf das Kommunikationsverhalten?

#### 🌱 Die Einladung / Arabische Gastfreundschaft

Geschenke  
Gespräche über Religion und Politik  
Welche Fragen kann man stellen und welche sind irritierend?

Die Gastfreundschaft ist für den Orientalen von großer Bedeutung. Dabei lernt er auch Menschen aus anderen Kulturen kennen und macht diese vertraut mit seinen familiären Strukturen. Gastgeschenke sind selbstverständlich. Aber nach welchen Kriterien werden sie ausgesucht und wie werden sie überreicht? Über welche Themen wird gesprochen?

#### 🌱 Kommunikation

Kennenlernen  
Wie stelle ich mich dar?  
Wie werde ich von meinem muslimischen Gesprächspartner wahrgenommen?  
Die wichtigsten Höflichkeitsfloskeln.  
Aufbau und Pflege von Beziehungsnetzen

Jeder einzelne Mitarbeiter ist eine Visitenkarte des Unternehmens. Damit Ihr Unternehmen im muslimischen Kulturkreis erfolgreich ist sind alle gefordert, Kommunikationskompetenz zu entwickeln, die weit über reine Länder- und Fremdsprachenkenntnisse hinausgehen.

# ORIENT UND OKZIDENT



## BUSINESS WITH THE ARAB WORLD

### 🌱 Erfolgreiche Kommunikation mit arabischen Geschäftspartnern

Technik der indirekten Kommunikation „Zusagen und positives Absagen“.  
Die verbalen und non-verbalen Elemente einer erfolgreichen Verhandlung  
Kundenorientiertes und positiv wirkendes Verhalten bei der Verhandlung.

### 🌱 Körpersprache

### 🌱 Verhandeln mit orientalischen Geschäftspartnern

Erwartungen des Verhandlungspartners identifizieren  
Umgang mit Indirektheit und Implizität von Aussagen, Höflichkeit, Gesichtverlust  
Präsentation und Argumentation im Gespräch richtig gestalten und erfolgreich  
umsetzen

### 🌱 Zusammenfassung der Inhalte des Seminars und abschließende Fragen.

#### Methodik:

🌱 Vortrag

🌱 Gruppenarbeit

🌱 Visualisierung / Film

🌱 Fallbeispiele