



Interkulturelle Seminare

Veranstaltungstermine

	Dr. Gabi Kratochwil	Dr. Jürgen Holz	Wolf R. Schwippert
Hamburg	03.03.2017	03.11.2017	
München	12.05.2017		
Berlin	20.10.2017	15.12.2017	17.02.2017 22.09.2017
Frankfurt	24.11.2017	23.06.2017	
Köln		07.04.2017	

Bei unseren Seminaren handelt es sich um Ganztagsseminare, die in der Regel von 10.00 Uhr bis 18.00 Uhr andauern.

Veranstaltungsorte

Berlin: Ghorfa
Garnisonkirchplatz 1, 10178 Berlin

Hamburg: Rödl & Partner
Kehrwieder 9, 20457 Hamburg

München: Rödl & Partner
Denninger Straße 84, 81925 München

Frankfurt: Rödl & Partner
Mergenthalerallee 73-75, 65760 Eschborn

Köln: Rödl & Partner
Krankenhaus 1, Im Zollhafen 18, 50678 Köln

Teilnahmegebühr

300,00 Euro (zzgl. MwSt.) für Ghorfa-Mitglieder
400,00 Euro (zzgl. MwSt.) für Nicht-Mitglieder

In der Teilnehmergebühr sind die Tagungsunterlagen, Kaffeepausen sowie ein Mittagessen inkludiert.
Jeder Seminarteilnehmer erhält ein Teilnahmezertifikat.

Teilnehmer

Die begrenzte Teilnehmerzahl von max. 10 Personen erlaubt es jedem Seminarteilnehmer individuelle Fragen zu erörtern und somit ein optimales Ergebnis aus der Veranstaltung zu ziehen. Das Angebot richtet sich an Fach- und Führungskräfte. Zudem besteht auch die Möglichkeit, ein interkulturelles Gruppentraining direkt im Unternehmen durchzuführen.

Ansprechpartnerin

Anna-Carina Mohrholz
Tel: +49 (0)30 27 89 07-16
Fax: +49 (0)30 278907-49
E-Mail: mohrholz@ghorfa.de

Weitere Informationen und Referenzen finden Sie unter:
www.ghorfa.de/seminare.html

1. „Erfolgreich kommunizieren mit arabischen Geschäftspartnern“ Dr. Gabi Kratochwil

09:30 - 10:00	Seminareröffnung
10:00 - 11:00	Vom Umgang mit unterschiedlichen Kulturstandards im Geschäftsleben Was erwarten arabische Geschäftspartner von uns?
11:00 - 11:15	Pause
11:15 - 13:00	Sich präsentieren, Geschäftsbeziehungen aufbauen Was erwarten arabische Geschäftspartner von uns?
13:00 - 14:00	Mittagessen
14:00 - 14:30	Der Islam im Geschäftsleben Zur Rolle von Familie, Ehre, Status und Hierarchie im Business
14:30 - 15:45	Kommunikation und Verhandlungsstrategien im arabischen Raum Konflikte erkennen und handhaben
15:45 - 16:00	Pause
16:00 - 17:00	Arbeitsalltag mit arabischen Partnern Arbeitsabläufe, Zeitmanagement, Meetings, Führungskompetenz
17:00 - 17:30	Do's and Don'ts Seminarergebnisse, Feedback, Seminarschluss

2. „Geschäftsanbahnungen 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“
11:15 - 11:30	Pause
11:30 - 12:30	I. Die arabische Geschäftsmentalität 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
12:30 - 13:00	Mittagessen
13:00 - 14:15	II. Zur Korrespondenz mit arabischen Adressen Gestaltung der Korrespondenz Wann und wie oft muss ich telefonieren? Kontaktpflege/ Wie oft muss ich reisen?
14:15 - 15:15	III. Zur Auswahl geeigneter Adressen Vermittlung von Geschäftsadressen Herstellung des Erstkontakts - Auswahl des Verhandlungspartners Gestaltung des Follow-up
15:15 - 15:30	Pause
15:30 - 17:00	IV. Zu den Vertragsverhandlungen Auswahl des richtigen Vertragsmodells Beratung bei der Auswahl des Vertragsmodells -Zur Aushandlung der einzelnen Vertragspunkte Zur Bedeutung des gesprochenen Wortes

17:00 - 17:30	V. Zur Absicherung der vertraglich vereinbarten Leistungen Zum Zahlungsverkehr Gegenstand der Vertragsverhandlungen Zahlungssicherungsinstrumente Banken
17:30 - 18:00	Seminarergebnisse, Feedback, Seminarabschluss

3. „Wirtschaftsrecht, Handelsvertreterrecht und Präsenzgründung in den arabischen Staaten“

RA Wolf R. Schwippert

10:00 - 10:15	Seminareröffnung
10:15 - 11:15	I. Einführung in die rechtlichen Rahmenbedingungen der arabischen Staaten Geographische und kulturelle Großräume Politische Systeme Wirtschaftssysteme Rechtshistorie
11:15 - 11:30	Pause
11:30 - 13:00	II. Export-/Vertrieb-/Handelsvertreterrecht Exportgeschäft, Zoll Vertriebsrecht und Vertriebskonzepte Handelsvertreterrecht
13:00 - 14:00	Mittagessen
14:00 - 15:30	III. Gründung von Repräsentanz Büros, Niederlassungen und Firmen in den arabischen Staaten 1. Überblick über die Investitionsgesetzgebungen 2. Eigene Präsenzformen Repräsentanzbüro Zweigniederlassung
15:30 - 16:00	Pause
16:00 - 17:00	3. Firmengründung, Joint Venturing, Beteiligungsgesellschaften Überblick über die Investitionsgesetzgebungen Mögliche Rechtsformen für Firmen Die GmbH Typische Konfliktsituationen bei Verhandlungen über Gesellschaftsverträge mit lokalen Partnern Niederlassung in einer Freihandelszone
17:00 - 17:30	IV. Regierungsauftragsrecht Präqualifizierung Wer bietet an? Deutsches Mutterunternehmen, Handelsvertreter, Tochtergesellschaft, etc. Ausgewählte Bereiche der Vertragsgestaltung
	V. Steuerrecht, Arbeitsrecht Klärung steuerrechtlicher Fragestellungen Grundzüge des Arbeitsrecht
17:30 - 18:00	Seminarergebnisse, Feedback, Seminarabschluss