

Interkulturelles Management in/mit arabischen Staaten

Ein Seminar des Afro-Asiatischen Instituts und der Wirtschaftskammer Österreich

<u>Zeitpunkt:</u>	22. September 1998, 9.00 - 19.00 Uhr
<u>Ort:</u>	Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien, Saal 8
<u>Leistungen:</u>	Eintägiges Seminar (inklusive Seminarunterlagen und arabischem Mittagessen)
<u>Kosten:</u>	2.500,--/TeilnehmerIn
<u>Anmeldung:</u>	Afro-Asiatisches Institut Wien Tel. 310 51 45 / 220, Fax. 310 51 45 / 312

Programmablauf

9.00-10.00: Servicestrukturen für Geschäfte in/mit arabischen Staaten:

Dr. Fritz Langer, Nahost-Referent der Wirtschaftskammer Österreich

- Allgemeine Daten zu Handelsbeziehungen Österreich – arabischer Raum
- Serviceleistungen in Österreich für wirtschaftliche Kontakte mit arabischen Staaten
- Anlaufstellen für die Anbahnung von Geschäften in arabischen Staaten
- Produktnachfrage im arabischen Raum
- Politisches und wirtschaftliches Risiko von Investitionen im arabischen Raum

10.00-10.15: Arabien-Quiz (Multiple Choice)

10.30-11.30: Menschen und Gesellschaften im arabischen Raum

Univ.Lekt. Dr. Monika Fatima Mühlböck, Institut für Orientalistik, Universität Wien;

Dr.. Tarek Eltayeb, Wirtschaftswissenschaftler und Autor, Ägypten-Sudan

- Eigenheiten der arabischen Kultur(en)
- Arabisches Werte- und Normensystem
- Einstellungen gegenüber Modernisierung und Entwicklung
- Einstellung zur Zeit und Arbeit

11.45-12.45: Anbahnung von Geschäften in arabischen Staaten

Dkfm. Peter Schoedl, Manager mit 35jähriger Geschäftserfahrung als Bankrepräsentant in diversen arabischen Staaten

- Akquisition
- Kontaktpflege
- Vertreteraufnahme
- Background Informations (Personen, Produkte, Konkurrenz)
- Angebotsstrategie
- Verkaufsmaterial

12.45-14.00: Arabisches Mittagessen (Buffet)

Delikatessen des Restaurants Al Diwan, 1., Johannesg. 23

14.00-14.30: Rollenspiel zu Geschäftsproblemen in arabischen Raum

14.30-15.30: Sprache und Gesprächsführung in arabischen Ländern

Univ.Ass.. Dr. Stephan Prochazka, Institut für Orientalistik, Universität Wien

- Arabisch: Was bringt das Erlernen der Nationalsprache, wieviel Aufwand ist nötig?
- Sprachliche Ausdrücke, die man kennen sollte
- Ablauf und Form von Begrüßungen
- Elemente verbalen Verhaltens (Tabuthemen, Witze, Small Talk)

15.45-16.45: Abschluß und Durchführung von Geschäften

Dkfm. Peter Schoedl, Manager

- Closing
- Vertragsabschluß – staatliche Organisationen – Personengesellschaften
- Zahlung – Instrumente – Moral
- Kredite
- Joint Ventures
- Ende einer Geschäftsbeziehung

17.00-17.30 Problemmanagement mit Rollenspielen: Mitarbeiterkritik

Mit Dr. Tarek Eltayeb, Dr. Stephan Prochazka, Dkfm. Peter Schoedl u.a.

17.30-18.30 Sonstige Umgangsformen/Auflösung des Arabien-Quiz

Mit allen anwesenden Expert/innen

- Umgang mit (Geschäfts-)geschenken
- Geschäftseinladungen
- Nonverbales Verhalten und mißverständliche Körpersignale

Organisatoren/Gestalter/Mitwirkende:

Ebermann, Dr. Erwin. Bildungsmanager am Afro-Asiatischen Institut Wien, Kulturwissenschaftler an der Universität Wien, Gastprofessor in Frankreich. Konzeption und Moderation des Seminars

Eltayeb, Mag. Tarek, Ägypten-Sudan, Wirtschaftswissenschaftler, Übersetzer, einer der angesehensten Autoren arabischer Sprache

Jimenez, Regina. Assistentin im Bildungsreferat am Afro-Asiatischen Institut Wien

Langer, Dr. Fritz, Nahost-Referent der Wirtschaftskammer Österreich

Mühlböck, Dr. Monika Fatima, Universitätslektorin im Habilitationsstadium am Institut für Orientalistik der Universität Wien, Vorlesungen an der Öst. Orientgesellschaft Hammer-Purgstall, zahlreiche Reisen in den arabischen Raum, besonders in die Golfstaaten

Prochazka, Dr. Stephan, Universitätsassistent am Institut für Orientalistik der Universität Wien, Vorlesungen an der Öst. Orientgesellschaft Hammer-Purgstall, spezialisiert auf arabische Dialekte und Alltagskultur

Schoedl, Dkfm. Peter, 35jährige Arabien-Erfahrung als Generalrepräsentant der damaligen Österreichischen Länderbank und der Bank VEU AG Zürich für den Mittleren Osten und Nordafrika