

Neue Wertschöpfung in Neuen Märkten:

DUBAI – NAHER OSTEN

Faszination Orient – große Chancen, aber was bringt es mir tatsächlich?

„Never walk alone“ sagen Locals, zufrieden im Nahen Osten zu Firmen, die wir dorthin begleiten. Sie schätzen Gruppen, wie alle östlichen Kulturen. Ein kundiger Begleiter, ein klares Zielkonzept sind Faktoren für den Erfolg. Kulturelle, wirtschaftliche Spielregeln sind dort noch unterschiedlicher, als dies zwischen Nürnberg und Würzburg sein mag.

Fakten-Wissen:

unser Tipp zum Praxiserfolg

Unser Expertenteam beweist mit Praxishinweisen im Training „Erfolgreich international verhandeln“ nach der Triple A Quality Methode bei Dienstleister bis zu Produktionsfirmen, Ingenieurbüros bis zum Fernsehen, was effektiv ist. Anfänger wie jahrelange Kenner dort vor Ort berichten danach begeistert.

Verhandlungen beim Essen

Überall wichtig ist das Essen. Der Spruch „beim Kauen wird nicht geredet“ ist hier wie dort bekannt. Dennoch gibt es Gelegenheiten beim Stehempfang, beim Händeschütteln am Eingang, bei Tisch vor dem Essen, wichtige Punkte zu besprechen. Beginnen Sie mit einem Lob, was Ihnen positiv aufgefallen ist und dann kommt Ihr Verhand-



Ulrike Trapp

lungspunkt. Falls Kritik, dann am Ende des Gespräches, deren Ohren sind fast übersensibel, also nicht die starken Töne, eher als Anregung, in freundschaftlichem Ton und Worte der Wertschätzung für Ihren Gesprächspartner. Sie erleben dann Kultur des Gastgebers mit kulinarischen Genüssen. Er fragt Sie meist drei Mal, damit Sie probieren. Wer satt ist, legt sein Besteck über Kreuz auf den Teller, wer öfter im Westen war, wie wir nebeneinander. Mit dem letzten Schluck Kaffee heißt es aufstehen und Abschied.

Was es noch so alles an Praxiswissen gibt, wie Sie ablehnen können, sich Fettnäpfchen vermeiden lassen bzw. wie Sie danach trotzdem mit gutem Gesicht dastehen können, erfahren Sie in unseren Seminaren und Konzeptinformationen auch zu folgenden Themen:

Strategien zur Markterschließung - Spezifische Informationen zur Mentalität - Voraus- und Faktenwissen für sicheres Entscheiden - Standortfragen - Kooperationen - Unternehmensgründung und Unternehmensformen.

know-how-Transfer - neue Technologien - Handelsgepflogenheiten - Persönlichkeitstraining.

Chancen in Wachstumsländern

Erfahrene – englisch oder deutsch sprechende Insider mit besten Verbindungen in der Wirtschaft und bis in Regierungsstellen hinein stehen uns für die Mittlerrolle zwischen deutschen Unternehmen und arabischen Partnern zur Verfügung. Profitable Chancen und wertvolle Kontakte für Geschäfte warten in den Wachstumsländern. ◆

Informationen unter
www.trapp-networks.com