

## **Messeerfolge in der arabisch-islamischen Welt erzielen**

*Erfolgreiche Kommunikation mit arabischen Messebesuchern*

Damit Ihr Messeauftritt nicht mit den Worten »Außer Give-Aways sind wir auf der Messe nichts losgeworden« endet, schulen eine erfahrene interkulturelle Trainerin und ein erfahrener Messtrainer für den Messeauftritt am Bayernstand. Außerdem berichten Unternehmer von ihren praktischen Erfahrungen.

Der Einfluss von Kultur, verstanden als Ausdruck aller Lebensformen eines Landes und die Grundeinstellungen einer Gesellschaft, wird auch auf dem „Territorium Messe“ sichtbar. Die arabische Handels- und Geschäftskultur hat ihre eigenen Traditionen und Gesetze. Messeauftritte in arabisch-islamischen Ländern erfordern ein besonderes Fingerspitzengefühl für den arabischen Messebesucher. Um arabische Messebesucher überzeugen, begeistern und gewinnen zu können ist ein professioneller Umgang durch eine genaue Kenntnis über kulturelle Besonderheiten und die Regeln des Islam unerlässlich.

Das Seminar vermittelt Ihnen das Know-How für Ihre arabische Empathiefähigkeit und die ganz besonderen Kniffe und Tricks das Interesse der arabischen Messebesucher aktiv zu wecken, verkaufsfördernde Dialoge zu führen und sie als Kunden zu gewinnen.

### **Interkulturelle Seminarinhalte:**

Einführung in die arabisch-islamische Kultur:

- Der Islam als Gesellschaftsordnung
- Haram und halal – was ist verboten, was ist erlaubt

Kulturstandards:

- Kulturstandards der Araber und der Deutschen – Wie geht man mit ihnen um?
- Was erwartet das Fachpublikum vor Ort von meinem Messeauftritt?

Umgang mit arabischen Messebesuchern:

- Termine vereinbaren, Welche Rolle spielen Zeit und Pünktlichkeit?
- Begrüßung und Anrede, Wie formell oder informell bewegt man sich?
- Visitenkarten
- Kleidung
- Körpersprache und äußeres Erscheinungsbild wirkungsvoll einsetzen, Welchen Stellenwert wird der Präsentation der Produkte, der Sauberkeit des Standes beigemessen?

DOs and DONTs am Messestand:

- Sitzordnung
- Geschenke
- Einladungen und Geschäftsessen sowie Bewirtung
- Gesprächsthemen

Indirekte Kommunikation:

- Verhandlungen mit arabischen Messebesuchern
- Gekonnter Umgang mit Fragen und Einwänden des Kunden
- Wie interpretiere ich Aussagen und Verhalten des arabischen Messebesuchers, Welchen Wert hat ein gegebenes Wort?
- Schwierige Gesprächssituationen meistern
- die Bewältigung von Problemsituationen; Wird mein Problem als solches wahrgenommen?

Messenachbereitung:

- Kontakte aufrechterhalten
- Schriftliche vs. mündliche Kontaktpflege

### **Trainer:**

*Interkulturelle Trainerin:* Dipl.-Ing. Aziza Chehade-Buchmann

*Messtrainer:* Daniel Gundelach



# Fit for Fair – arabischer Raum

## Programm, 07. November 2013

- 10:00 Uhr** Begrüßung Axel Sir, IHK Schwaben  
Einführung Sieglinde Sautter, Bayern International
- 10:10 Uhr** Erfahrungsbericht eines bayerischen Unternehmens  
Wie bereite ich mich gezielt auf eine Messeteilnahme vor?
- 10:45 Uhr** Interkulturelle Aspekte der jeweiligen Zielregion  
Welche Erwartungshaltung haben die Besucher im arabischen Raum an den Messeauftritt?
- 11:15 Uhr** Kaffeepause
- 11:30 Uhr** Strategische Messeplanung  
Was kann ich tun, damit meine Messeteilnahme ein Erfolg wird?
- 13:00 Uhr** gemeinsames Mittagessen
- 14:00 Uhr** Besuchermarketing vor und während der Messe  
Wie baue ich erfolgreich Kontakte auf?
- 14:45 Uhr** Zielorientierte Kommunikation mit den Messebesuchern  
Wie baue ich Vertrauen zum Besucher auf?
- 15:45 Uhr** Kaffeepause
- 16:00 Uhr** Vertriebliche und organisatorische Messenachbereitung  
Wie baue ich nachhaltige Kundenbeziehungen auf?
- 16:30 Uhr** Vorstellung der Teilnahmemöglichkeiten an bayerischen Gemeinschaftsständen  
im arabischen Raum durch Bayern International
- 16:50 Uhr** Feedbackrunde
- 17:00 Uhr** Verabschiedung der Teilnehmer

Durchführung:



**MEPLAN**  
unlimited solutions

In Zusammenarbeit mit:

