



Jak budować relacje biznesowe z partnerami z krajów Zatoki Arabskiej oraz prowadzić działalność w kraju muzułmańskim?

- Jak pokonać przeszkody kulturowe w biznesie?
- Jak wygląda system prawny w krajach Zatoki?
- Na co zwracać uwagę podpisując umowy?

30 listopada 2017 r., godz. 10:30

Siedziba JGBS BUSINESS SUPPORT,
ul. Grójecka 5, Warszawa


BUSINESS SUPPORT

DO KOGO KIEROWANE JEST SZKOLENIE?

Szkolenie dedykowane jest dla **przedsiębiorców** planujących rozpocząć współpracę z rynkami zagranicznymi, w szczególności **krajami Zatoki Arabskiej** oraz zainteresowanych rozwijaniem **długofalowych kontaktów** biznesowych z globalnymi partnerami.

CO ZYSKUJESZ

- **Cenną wiedzę praktyków**, którą możesz wykorzystać natychmiast w międzynarodowych działaniach biznesowych
- **Praktyczne** porady z zakresu **komunikacji międzykulturowej**, które wzmocnią pewność siebie
- Wiedzę, dzięki której podniesiesz jakość komunikacji z **międzynarodowymi partnerami** i unikniesz kosztownych błędów
- Rozwinięcie umiejętności pracy w **środowisku międzynarodowym**.

CENA: **997 zł netto**

W cenę wliczona jest przerwa kawowa oraz materiały szkoleniowe.

CZAS TRWANIA: **3 godziny**.

Zgłoszenia prosimy kierować na: office@jgbs.pl

PROGRAM

Mentalność partnerów z krajów Zatoki Arabskiej

- Dlaczego kultura innych krajów stanowi problem dla przedsiębiorców wkraczających na nowe rynki?
- Kompetencja międzykulturowa – czyli czego wymaga się od dzisiejszych liderów?
- Jak pozyskiwać i utrzymać partnerów biznesowych na Bliskim Wschodzie? (Kraje Rady Współpracy Zatoki)
- Jak pokonać przeszkody kulturowe w biznesie? Poznaj strategię praktyków poparte nauką?
- Jak przygotować się do pierwszego kontaktu z partnerami z krajów Zatoki Arabskiej?
- Jak dostosować strategię marketingową i wizerunkową do zagranicznych rynków?

Uwarunkowania prawne dla przedsiębiorców w krajach Zatoki Arabskiej

- Jak wygląda system prawny w krajach Zatoki?
- Jak prowadzić działalność gospodarczą w kraju muzułmańskim?
- Na co zwracać uwagę podpisując umowy z kontrahentem z krajów Zatoki?
- Czy można uzyskać finansowanie w banku muzułmańskim?
- Na czym polega bankowość "bezodsetkowa"?

PROWADZĄCY



Anna Ślęzak-Gąsiorowska

Radca prawny w kancelarii JGBS Biernat & Partners. Specjalistka i pasjonatka prawa muzułmańskiego.

Doświadczenie zdobywała w renomowanych kancelariach, zajmując się m.in. prawem gospodarczym i prawem cywilnym także w aspekcie międzynarodowym, a także jako prawnik wewnętrzny w największych międzynarodowych korporacjach.

Autorka licznych publikacji branżowych i naukowych z zakresu prawa muzułmańskiego, prelegent na szkoleniach o tematyce związanej z prawem muzułmańskim. Swoich klientów, także tych z Bliskiego Wschodu, reprezentuje przed sądami i urzędami.

Absolwentka prawa na Wydziale Prawa i Administracji, arabistyki na Wydziale Orientalistycznym oraz Międzywydziałowych Indywidualnych Studiów Humanistycznych na Uniwersytecie Warszawskim.

Obecnie przygotowuje pracę doktorską z zakresu muzułmańskiego prawa cywilnego w kontekście rozwiązań finansowych w Katedrze Prawa Cywilnego Porównawczego na Uniwersytecie Warszawskim.



Katarzyna Richter

Założycielka *Deal with Culture* - firmy szkoleniowo – doradczej z zakresu komunikacji międzykulturowej. Psycholog międzykulturowy z międzynarodowym doświadczeniem. Od ponad 10 lat rozwija się w środowisku wielokulturowym, pracowała z przedstawicielami ponad 100 narodowości, odwiedziła blisko 100 krajów. Doradza w zakresie komunikacji międzykulturowej oraz rekrutacji. Specjalizuje się w krajach Zatoki Perskiej. Tłumaczy różnice międzykulturowe, odpowiadając na aktualne potrzeby biznesu. Bazuje na naukach społecznych oraz międzynarodowym doświadczeniu we współpracy z największymi światowymi markami takimi jak Emirates, Etihad czy Qatar Airways.

Wykładowczyni oraz autorka publikacji o tematyce podróży i komunikacji międzykulturowej w biznesie. Pomysłodawca i organizator międzynarodowego programu mentorskiego Przekrocz Granice.