



Cross – Cultural Management Seminar

Mit RUSSEN erfolgreich Verträge verhandeln & Verträge auch leben

- ◆ „Der Russe“ privat und geschäftlich
- ◆ Russische Geschäftskultur & Kulturstandards
- ◆ Erfolgreiche Kommunikation mit russischen Geschäftspartnern
- ◆ Dos und Don'ts bei Vertragsverhandlungen
- ◆ Verträge leben - Tipps für eine langfristige Geschäftsbeziehung
- ◆ Steigern der Erfolgsrate bei Geschäftsabschlüssen
- ◆ Mentalität & Besonderheiten
- ◆ Konfliktmanagement
- ◆ Viele praktische Tipps & Fallbeispiele

Dienstag, 6. Oktober 2020

9.00 – ca. 17.00 Uhr

Hotel Erzherzog Rainer

Wiedner Hauptstraße 27-29, 1040 Wien

Zielgruppe

- ◆ Regionsverantwortliche
- ◆ Export + Import Manager
- ◆ Business Development Manager
- ◆ Firmenjuristen + Rechtsanwälte
- ◆ Projektleiter kaufmännisch & technisch
- ◆ Vertriebsmitarbeiter
- ◆ Geschäftsführer

Hintergrund & Seminarziel

Russland und die Länder der Eurasischen Wirtschaftsunion, aber auch die restlichen Staaten der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS) sind eine für österreichische Investoren, Exporteure und Importeure durchaus attraktive Wirtschaftsregion. Für Direktinvestitionen stehen aufnahmefähige Märkte und Standortvorteile im Mittelpunkt des Interesses, während Exporteure auf einen Markt mit über 200 Mio. Menschen treffen, die heute mit moderatem Durchschnittseinkommen „westlichen Lebensstandard“ anstreben.

Erfolgreiche Vertragsverhandlungen basieren auf einem **tiefen Verständnis für den Partner**. Bevor Sie vom russischen Markt profitieren können, gilt es eine Brücke zur russischen Kultur und Geschäftswelt zu schlagen und sich so auf das richtige Verhandeln, mögliche Fallen und typische Verhaltensweisen vorzubereiten. Auf diesen Märkten zählen auch und besonders die interkulturellen soft-facts zu den wichtigen Erfolgsfaktoren.

In diesem Seminar lernen Sie Ihre russischen Geschäftspartner besser zu verstehen. Sie üben und erfahren, durch verschiedene Fallbeispiele erfolgreiche Verhaltensstrategien für „**Geschäfte mit Russen**“. Der Praxisbezug steht dabei im Vordergrund. Nützen Sie die Gelegenheit Ihre Fragen zu stellen und in der Gruppe zu diskutieren.

Referent

Mag. Johann Kausl, selbständiger Unternehmensberater mit Schwerpunkt GUS/Russland, war 40 Jahre im Rahmen der WKÖ Auslandsorganisation für die Exportwirtschaft international tätig, davon 12 Jahre in Russland (1979-82 und 1999-2008). Er hat die russische Wirtschaft zur Zeit Breschnews erlebt und dann wieder unter Putin. Durch unzählige Beratungsfälle und Verhandlungen mit Geschäftspartnern österreichischer Exportfirmen, viele Jahre des Lebens in Russland, die Betreuung von Geschäftsfällen in fast allen GUS-Staaten und die Beherrschung der Sprache, hat er Einblick in die russische (Geschäfts-)Seele gewonnen und kann ein hilfreiches Bild zu Land, Volk, Verhaltensweisen und zu den wichtigen Aspekten einer Marktbearbeitung vermitteln.

ICC Austria - Ihr Partner rund um Außenhandel und Recht

ICC Austria berät Sie bei:

- *Internationaler Vertragsgestaltung, Import- und Exportverträge*
- *Finanzieller Absicherung von Verträgen: Dokumentenakkreditiv, Bankgarantie*
- *Taktischem Vorgehen bei internationalen Verhandlungen*
- *Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation*
- *Prävention vor Korruption, Produktpiraterie, Betrug, Spionage, Wirtschaftskriminalität*

Programm

◆ Wirtschafts- & Vertragskultur

- Wirtschaftslage & Auswirkungen auf Verträge
- Der russische Geschäftspartner
 - Sprache, Kommunikation & Mentalität – Auswirkung auf Verträge
 - Eigenbild vs. Fremdbild
 - Wertesystem, Philosophie, Weltanschauung
 - Soziale Strukturen, Hierarchien & ihre Wandlung
 - Rolle des Mannes bzw. der Frau
 - Berufliche Beziehungen
 - Beziehung zu Ausländern
- Regeln, Tabus, Sitten – Effekte auf Vertragstreue?

◆ Russische Vertrags- & Geschäftskultur – Vertragschancen erhöhen

- Business Etikette
- Beziehungsmanagement
- Hierarchie
- Zeitfaktor & Terminverständnis

◆ Verträge optimal verhandeln

- Interkulturelle Kommunikation
- Gesprächsführung & Meetings
- Rolle der Dolmetscher / Probleme durch Dolmetscher
- Verhandlungstaktik
- Dos and Don'ts bei Vertragsverhandlungen
- Wertigkeit von Verträgen

◆ Verträge leben – Geschäftsbeziehungen mit Russland und den GUS Ländern

- Erwartungen an ausländische Geschäftspartner
- Langfristige Geschäftsbeziehungen aufbauen und pflegen
- Konfliktmanagement

◆ Praktische Tipps & Beispiele

Publikationen

Auf Anforderung übersenden wir Ihnen gerne unsere komplette Publikationsliste

Publ. Nr.	Sprache	Titel	€
723DeEn	DE/EN	Incoterms® 2020	49,90
790	EN	ICC Guide to Export/Import – Global Standards & Strategies (5 th edition)	65,00
738	EN	ICC Model International Sale Contract	69,00
650	EN	Höhere Gewalt / Force Majeure and Hardship	21,00
741	EN	ICC Ethics and Compliance Training Handbook	59,00

Alle Preise zzgl. 10 % MWSt., Verpackung und Porto

Weitere Publikationen unter www.icc-austria.org – Publikationen

All ICC rules and publications are protected by copyright. Their reproduction in any form is strictly forbidden without the authorization on ICC.

Anmeldeformular

per Mail oder Fax an:

Frau Cennet Kacan
ICC Austria – Internationale Handelskammer
 @ E-Mail: c.kacan@icc-austria.org
 ☎ Tel.: +43-1-504 83 00-3718
 ☎ Fax: +43-1-504 83 00-3703

Konzept, Inhalt: **Frau Mag. (FH) Doris Feichtl**

weitere ICC Austria Seminare:

- **RUSSLAND – Transport, Zoll, Zertifizierung**
Webinar, 7./8. Oktober 2020
- **Exportkontrolle für Praktiker**
8. Oktober 2020, Wien
- **UKRAINE – Recht & Vertragsgestaltung bei Export, Transport & Niederlassungen**
Webinar, 10./11./12. November 2020

alle Details auch unter: www.icc-austria.org

Registrierung >>> Zur Online-Anmeldung <<<

Mit RUSSEN erfolgreich Verträge verhandeln & Verträge auch leben

Dienstag, 6. Oktober 2020 - 9.00 – ca. 17.00 Uhr

Hotel Erzherzog Rainer

1040 Wien, Wiedner Hauptstraße 27-29 (Eingang Mozartgasse)

3 Gehminuten U1 Taubstummengasse

5 Gehminuten Karlsplatz,

Kostenpflichtige Tiefgarage: Floragasse 7, 1040 Wien

Teilnahmegebühr

inkl. Seminarunterlagen,
Kaffeepausen, Mittagsimbiss

€ 510,00 + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 408,00 +20% USt.

Anmeldeschluss

4 Werktage vor dem Seminar

Bei Buchung bis zum 21.08.2020
erhalten Sie 4% Frühbucherrabatt!

Bitte beachten Sie, dass die Teilnahmegebühr vor dem Seminar entrichtet sein muss!

Teilnehmer Information

Familienname: Vorname: Titel:

Unternehmen:

Adresse:

PLZ: Ort:

Telefon: Fax: E-Mail:

Funktion / Position im Unternehmen:

Rechnungsdaten

Unternehmen:

UID Nummer (verpflichtend für die Rechnungslegung):

Adresse:

PLZ: Ort:

Anmerkungen:

Stornobedingungen / Datenschutz

Mit Unterzeichnung der Anmeldung gelten die AGB der ICC Austria, abrufbar unter <https://www.icc-austria.org/de/Ueber-uns/AGB/AGB-Seminare.htm>, als akzeptiert. Kostenlose Stornierung bzw. Rückerstattung der Seminarkosten nur schriftlich bei Rücktritt bis 14 Tage vor Seminartermin (7 Tage für ICC-Austria Mitglieder) möglich. Bei persönlicher Verhinderung kann ein Vertreter derselben Firma entsandt werden.

Ich nehme zur Kenntnis, dass meine Daten zum Zweck der Registrierung elektronisch gespeichert werden. ICC Austria wird meine Daten nicht an Dritte weitergeben.

Ich bin damit einverstanden, weitere Informationen zu Veranstaltungen mit inhaltlich ähnlichen Themen per E-Mail zu erhalten.

Diese Zustimmung kann jederzeit per E-Mail an delete@icc-austria.org widerrufen werden.

.....
Datum

.....
Unterschrift