



Erfolgreich international verhandeln

Cross-Cultural-Management-Workshop

HIER REGISTRIEREN

18. + 19. April 2023
jeweils 13:30 – 16:30 Uhr MEZ

Online-Training



Exportchancen sind hoch ! Aber Exportmanager müssen sich zunehmend stärker an die kulturellen Eigenheiten Ihrer Zielländer anpassen!

Lernen Sie mit kulturellen Unterschieden umzugehen !

Dieser praxisnahe Workshop soll die Hemmschwelle senken und liefert sofort umsetzbare Erkenntnisse gespickt mit Tipps für den internationalen Verhandlungsalltag.

Didaktisch ist das Seminar praxisnahe aufgebaut: Eine Kombination aus Interaktion, theoretischem Hintergrund, realen Fallstudien und eigener Anwendungsreflexion.



Zielgruppe

- Projektleiter kaufmännisch + technisch
- Export + Import Manager
- Firmenjuristen
- Verkäufer + Einkäufer
- Business Development Manager
- Area Sales Manager
- Geschäftsführer

Unsere Experten

Ing. Martin van Dam, MA

Trainer/Coach/Consultant, VAN DAM Business Coaching

Über 25 Jahre Erfahrung in Vertriebs- und Führungsfunktionen im multinationalen Industriekontext. Neben seinem technischen Hintergrund hält er einen Master in Interkulturelle Kompetenzen. Jahrelange Erfahrung in Vorstandsfunktionen, Lektor an der FH Technikum Wien. Als Austro-Niederländer, in Asien geboren, wächst er im Kontext einer internationalen NGO auf. Zu den Stationen seiner Laufbahn gehören über Europa hinaus, Nord und Süd-Amerika, Ost-Asien, Arabischer Raum, Süd- und Ost-Afrika.

Dr. Maximilian Burger-Scheidlin

Geschäftsführer, ICC Austria – Internationale Handelskammer

Hat viele Jahre in Ostafrika, dem Mittleren Osten und Asien gelebt und in 85 Ländern Unternehmen bei Geschäften beraten; Spezialist für Anti-Korruption sowie Streitvermeidung und Streitbeilegung. Mitautor von 12 Büchern, Lektor an mehreren Universitäten und Hochschulen.

Das Wesentliche

- Interkulturelle Kommunikation/ Verhandlung
- Macht in Verhandlungen: Macht steigernde Faktoren
- Taktische Umsetzung von Verhandlungszielen
- Interkulturelle Managementunterschiede, Prinzip des „Gesichtwahrens“
- Vertrauen als Erfolgsfaktor: Vertrauen rasch aufbauen und bewahren
- Vermeidung von Korruption
- Interaktiv, Übungen, Fallbeispiele, wertvolle Tipps



Online-Training Erfolgreich international verhandeln

18. – 19. April 2023

jeweils 13:30 – 16:30 Uhr MEZ

HIER REGISTRIEREN

Teilnahmegebühr pro Person

€ 515,00 + 20% USt.

inkl. Wandkarte „Incoterms®2020“ (wird nachgeschickt),
elektronischen Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 412,00 + 20% USt.

Erhalten Sie 10% Rabatt p. P. bei zeitgleicher Buchung ab 3 TeilnehmerInnen eines Unternehmens pro Online-Training Termin !

Technische Voraussetzung

Internetfähiger Rechner/Laptop/Tablet oder Smartphone.

Das Online-Training wird über Zoom abgehalten. Sollte Ihr Unternehmen Zoom nicht standardmäßig nutzen, ist dennoch eine Teilnahme möglich. Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Ihre hausinterne IT oder auch gerne direkt an uns.

Sie erhalten 3 Werktage vor Beginn den Link und die Zugangsdaten zur Teilnahme an der Onlineschulung.

Export- & Import-Geschäfte verhandeln & abschließen

Internationale Geschäftsbeziehungen auch „leben“

Richtige strategische Vorbereitungen auf Verhandlungen – essenziell für Ihren Erfolg!

- Was will Ihr Partner?
- Was sind seine langfristigen Ziele?
- Aus welcher „Denke“ kommt er?
- Welche Bedeutung haben Preis, Produkt, Qualität, Termin und Service für den Kunden
- Was können Sie Ihrem Partner, seiner Firma jenseits des Verhandlungsgegenstandes bieten?

Ebenso wichtig ist die taktisch richtige Umsetzung Ihrer Verhandlungsziele!

- Mit welchem Thema beginnen Sie?
- Sind Sie auf kulturelle Unterschiede vorbereitet? Wie präsentieren/kommunizieren Sie?
- Ein falsches Wort oder Handbewegung können in manchen Ländern Ihre Chancen drastisch minimieren.
- Wie sind Ihre Unterlagen aufbereitet?
- Wie sieht Ihr Angebot aus, wie groß ist Ihr Verhandlungsspielraum?

Das Programm im Detail

Besondere Herausforderungen im internationalen Geschäft

Interkulturelle Unterschiede

- Umgang mit der Zeit
- Umgang mit Hierarchien
- Individualismus vs. Kollektivismus
- Leistungsorientierung vs. Beziehungsorientierung
- Kommunikationsstile
- Wichtigkeit des Gesicht-Wahrens
- Umgang mit Emotion und Konflikten

Internationale Verhandlungen führen

- Grundsätze der Harvard-Methode – andere wichtige Prinzipien
- Strategische Vorbereitung auf Besprechungen
- Interkulturell rasch Vertrauen aufbauen: Stärkende und hinderliche Faktoren, praktische Tipps
- Investigativ verhandeln: Aktiv Zuhören
- Preisanker setzen – ersten Rahmen stecken
- Verhandlungspsychologie und Taktiken
- Einwand-Management Satisfaction Management: Bedacht auf subjektive Zufriedenheit des Gegenübers
- Durch Verhandlungstaktik Korruptionsprobleme vermeiden
- Streitvermeidung