



Erfolgreich international verhandeln

Workshop

20. + 21. Oktober 2025
jeweils 9:00 – 16:30 Uhr
Wien

[HIER REGISTRIEREN](#)



Die Exportchancen sind hoch wie nie – Erfolg erfordert hier nicht nur Verhandlungskompetenz, sondern auch die Fähigkeit, Vertrauen über kulturelle Grenzen hinweg aufzubauen.

Kulturelle Agilität – Schlüsselkompetenz zum internationalen Verhandlungserfolg

Steigern Sie Ihre Effektivität durch gesteigerte Flexibilität und Selbstbewusstsein in multikulturellen Situationen.

Praxisorientierter Workshop mit prompt anwendbaren Tipps für den Verhandlungsalltag:

Spannender Mix aus Interaktion, realen Fallstudien und der direkten Übertragung in Ihre eigene Praxis – basierend auf fundierter theoretischer Grundlage.



Zielgruppe

- Fach- und Führungskräfte
- Projektleitung kaufmännisch + technisch
- Export + Import Management
- Firmenjuristinnen
- Verkauf + Einkauf
- Business Development Management
- Area Sales Management
- Geschäftsführung

Unsere Experten



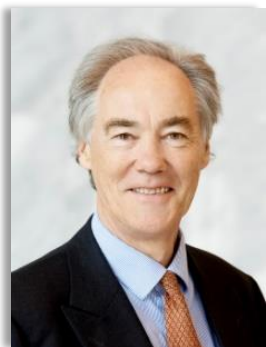
Ing. Martin van Dam, MA

Trainer/Coach/Consultant

VAN DAM Business Coaching

25 Jahre Erfahrung in vertriebsnahen Managementaufgaben im multi-nationalen Industriekontext. Neben seinem technischen Hintergrund hält er einen sozialwissenschaftlichen Master „Interkulturelle Kompetenzen“.

Zu den Stationen seiner Laufbahn gehören über Europa hinaus, Nord- und Südamerika, Ostasien, Arabischer Raum, Süd- und Ostafrika. Er doziert an der Fakultät „Entrepreneurship and Communication“ des Technikum Wien.



Dr. Maximilian Burger-Scheidlin

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

- Grundsätze der Harvard-Methode
- Blick hinter die Kulissen des Gegenübers verstehen, üben und anwenden
- Vertrauen: Schnell aufbauen, effektiv wiederherstellen
- Interkulturelle Agilität
- Macht in Verhandlungen: Einflussfaktoren, Prinzip des Gesichtswahrens
- Vermeidung von Korruption
- Theorie des Überzeugens, Plausibilisieren, Priming, Ankern
- Interaktiv, Übungen, Fallbeispiele, kollegiale Fallberatung
- Wertvolle Tipps und „Hacks“



Erfolgreich international verhandeln

20. + 21. Oktober 2025 | jeweils 9:00 – 16:30 Uhr

Haus der Bauwirtschaft | Schaumburggasse 20 | 1040 Wien

HIER REGISTRIEREN

Teilnahmegebühr pro Person

€ 1.090,00 + 20% USt.

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat,
Kaffeepausen und Business Lunch

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 872,00 + 20% USt.

Erhalten Sie 10% Rabatt p. P. bei zeitgleicher Buchung ab 3 Teilnehmenden eines Unternehmens pro Seminartermin !

Hintergrund

Globale Verhandlungskompetenzen – Ihr Zugang zu wachsenden globalen Märkten

In einer zunehmend vernetzten Welt ist kulturelle Agilität nicht länger eine Option – sie ist unverzichtbar. Verhandlungen finden immer häufiger mit Menschen aus unterschiedlichen kulturellen Hintergründen statt. Gerade weil es nicht möglich ist, jede Kultur bis ins Detail zu kennen, ist die Entwicklung von kultureller Agilität – der Fähigkeit, sich in Echtzeit flexibel an unterschiedliche Situationen anzupassen – ein entscheidender Erfolgsfaktor. Dieser Workshop frischt die Grundlagen des Verhandels auf und vermittelt gleichzeitig zentrale Prinzipien interkultureller Kompetenz. Ziel ist es, Ihr Selbstvertrauen in jeder Verhandlungssituation zu stärken – insbesondere in komplexen, multikulturellen Kontexten.

Auf Basis der bewährten HARVARD-Verhandlungsprinzipien lernen Sie, win-win-Ergebnisse zu erzielen, Vertrauen über kulturelle Grenzen hinweg aufzubauen und kulturelle Dynamiken effektiv zu nutzen.

Durch einen interaktiven Mix aus Theorie, Praxis mit sofort anwendbaren Hacks werden Sie optimal auf Ihren internationalen Verhandlungserfolg vorbereitet – ein Ansatz, der von unseren Teilnehmer:innen hochgeschätzt wird und Spass macht.

Vergrößern Sie Ihre kulturelle Komfortzone, stärken Sie Ihre (Ver-)Handlungsspielräume.

Programm

Interkulturelle Unterschiede erfassen und damit umgehen

- 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
- Theorie des Überzeugens: Grundlagen zu Priming und Ankern – ersten Rahmen stecken
- Verhandlungspsychologie und Taktiken
- Durch achtsame Verhandlungstaktik Korruptionsprobleme vermeiden
- Streitvermeidung