



Erfolgreich international verhandeln

Workshop

16. + 17. März 2027
jeweils 9:00 – 17:00 Uhr
Wien

[HIER REGISTRIEREN](#)



Was macht eine Verhandlung erfolgreich – und was lässt sie scheitern?

Wie bereiten Sie sich strategisch vor, setzen gezielt Anker und gehen souverän mit Einwänden, Macht und schwierigen Situationen um?

Erfolgreich international verhandeln bedeutet, die richtigen Strategien und Taktiken zu beherrschen, Vertrauen aufzubauen und das Gegenüber zu verstehen – auch wenn kulturelle Unterschiede, unterschiedliche Kommunikationsstile oder unerwartete Verhandlungssituationen ins Spiel kommen.



Zielgruppe

- Fach- und Führungskräfte aus Export, Import, Einkauf, Verkauf, Business Development und Projektmanagement
- Firmenjurist:innen
- Geschäftsführung

Unsere Experten

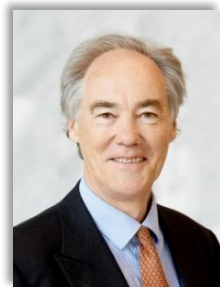


Ing. Martin van Dam, MA
Trainer/Coach/Consultant
VAN DAM Business Coaching

25 Jahre Erfahrung in vertriebsnahen Managementaufgaben im multi-nationalen Industrie-kontext.

Neben seinem technischen Hintergrund hält er einen sozial-wissenschaftlichen 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. Max 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.

Machen Sie Ihre Verhandlungen international erfolgreich!

In unserem praxisorientierten Workshop verbinden Sie bewährte Verhandlungsprinzipien der **Harvard-Methode** mit **Verhandlungspsychologie** und **interkultureller Kompetenz**.

Sie lernen, Verhandlungen strategisch vorzubereiten, die Signale Ihres Gegenübers besser zu verstehen, gezielt Vertrauen aufzubauen und mit Preisankern, Einwänden, Macht und Konflikten souverän umzugehen.

Dabei geht es nicht um theoretisches Kulturwissen, sondern um kulturelle Agilität: die Fähigkeit, sich in unterschiedlichen Verhandlungssituationen flexibel und sicher zu bewegen.

Ihr Vorteil: Viele praktische Übungen, reale Fallbeispiele und sofort einsetzbare Tipps machen das Gelernte direkt für Ihren Verhandlungsalltag nutzbar.

Das nehmen Sie mit:

- Internationale Verhandlungen strukturiert und strategisch vorbereiten
- Vertrauen über kulturelle Grenzen hinweg aufbauen
- Kommunikations- und Verhaltensunterschiede sicher einschätzen
- Mit Preisankern, Einwänden und Verhandlungstaktiken souverän umgehen
- Konflikte und schwierige Verhandlungssituationen frühzeitig entschärfen
- Korruptionsrisiken durch gezielte Verhandlungstaktik vermeiden

Praxis statt Theorie:

Interaktive Übungen, reale Fallbeispiele und sofort anwendbare Tipps machen das Gelernte unmittelbar für Ihren Verhandlungsalltag nutzbar.

Erfolgreich international verhandeln

16. + 17. März 2027 | jeweils 9:00 – 17:00 Uhr

Haus der Bauwirtschaft | Schaumburgergasse 20 | 1040 Wien

HIER REGISTRIEREN

Teilnahmegebühr pro Person

€ 1.125,00 + 20% USt.

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat,
Kaffeepausen und Business Lunch

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 900,00 + 20% USt.

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