



INDIEN

Business Insights

Die Kultur verstehen & erfolgreich verhandeln

5. Mai 2026

9:00 – 17:00 Uhr

Wien

[HIER REGISTRIEREN](#)



Bevor Sie vom indischen Markt profitieren können,
gilt es eine Brücke zur indischen Kultur zu schlagen.

Lernen Sie Ihre indischen Geschäftspartner:innen
besser zu verstehen.

Üben und erproben Sie durch verschiedene Fallbeispiele
erfolgreiche Verhandlungsstrategien mit Inder:innen.

Praxisorientiert, interaktiv und direkt anwendbar.



Zielgruppe

- Area Sales Management
- Export + Import Management
- Vertriebsmitarbeiter:innen
- Projektleitung kaufmännisch + technisch
- Firmenjurist:innen + Rechtsanwält:innen
- Geschäftsführung

Unsere Expertin

Margit E. Flierl

Betriebswirtin, 20 Jahre Berufserfahrung in Führungspositionen der deutschen Industrie mit Auslandseinsätzen in Asien, USA und Europa und Projektarbeit in Indien. Seit 1998 selbstständig erfolgreich mit Kundenprojekten in Indien aktiv.

Fokus der Indien-Projekte sind Produktions- und Entwicklungsverlagerungen, Sourcing und Software-Projekte, sowie Trainings im Bereich interkulturelles Management in Indien.

Schwerpunkte der Trainingsarbeit sind Kommunikation, Verhandlungsführung, Teambuilding, Entsendungsvorbereitung, Konfliktmanagement und Moderation in den Segmenten Industrie, Automation, Engineering, Automotive, Versicherungswesen u.a.

Frau Flierl arbeitet zusätzlich im Bereich Verhandlungsbegleitung und als Kurzzeit Coach für Veränderungsprozesse im interkulturellen Umfeld.

Das Wesentliche

- Indische Geschäftskultur + Kulturstandards
- Erfolgreiche Kommunikation mit indischen Geschäftsleuten
- Verhandlungstaktik – Dos and Don'ts
- Verträge leben – Tipps für eine langfristige Geschäftsbeziehung
- Hierarchien erkennen und nutzen
- Erfolgsraten bei Geschäftsabschlüssen steigern
- Regeln & Tabus – mit Auswirkungen
- Konfliktmanagement
- Praktische Tipps & Beispiele
- Konfliktsituationen meistern



INDIEN Business Insights: Die Kultur verstehen & erfolgreich verhandeln

5. Mai 2026 | 9:00 – 17:00 Uhr

Haus der Bauwirtschaft | Schaumburggasse 20 | 1040 Wien

HIER REGISTRIEREN

Teilnahmegebühr pro Person

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat,
Kaffeepausen und Business Lunch

€ 580,00 + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 464,00 + 20% USt.

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

Das Programm im Detail

Wirtschafts- & Vertragskultur

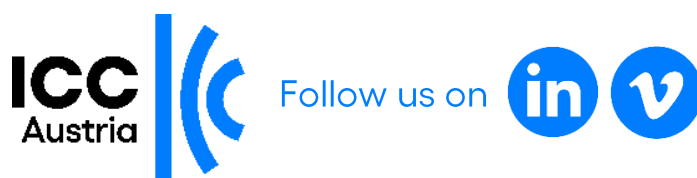
- Der indische Geschäftspartner / die indische Geschäftspartnerin
- Sprache, Kommunikation & Mentalität – Auswirkung auf Verträge
 - Eigenbild vs. Fremdbild
 - Personenfokus vs. Sachfokus
 - Wertesystem, Philosophie, Weltanschauung
 - Soziale Strukturen, Hierarchien & ihre Wandlung
 - Rolle des Mannes bzw. der Frau
 - Berufliche Beziehungen
 - Beziehung zu Ausländer:innen
- Regeln & Tabus: Effekte auf Vertragstreue?

Indische Vertrags- & Geschäftskultur – Vertragschancen erhöhen

- Vertrauensaufbau
- Business Etikette
- Beziehungsmanagement
- Hierarchie
- Zeitfaktor & Terminverständnis
- Flexibilität vs. Verbindlichkeit auf Indisch

Verträge optimal verhandeln

- Interkulturelle Kommunikation
- Gesprächsführung & Meetings
- Körpersprache
- Verhandlungstaktik
- Dos and Don'ts bei Vertragsverhandlungen
- Interkulturelles Verhandlungs- & Verhaltenstraining
- Wertigkeit von Verträgen
- Verträge leben – Geschäftsbeziehungen mit Indien
- Erwartungen an ausländische Geschäftsleute
- Konfliktmanagement
 - Konfliktpotenzial identifizieren
 - Kritik ausüben
 - Konfliktsituationen meistern



Erweitern Sie Ihr Wissen !

[Arabische Golfstaaten Business Insights: Die Kultur verstehen & erfolgreich verhandeln](#)

29. April 2026, Wien

[China Business Insights: Die Kultur verstehen & erfolgreich verhandeln](#)

12./13. Mai 2026, online

Werden Sie Mitglied bei uns!

Profitieren Sie, neben der **kostenfreien Beratung** zu unseren Themen, von unseren **vergünstigten Preisen** für Seminare / Online-Trainings, Inhouse Schulungen und Publikationen.

[Weitere Informationen zu einer Mitgliedschaft finden Sie hier !](#)