



# 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

## 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



## Unsere Expertin

### Margit E. Flierl

Betriebswirtin, 20 Jahre Berufserfahrung in Führungspositionen der deutschen Industrie mit Auslands Einsätzen 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.

# INDIEN Business Insights: Die Kultur verstehen & erfolgreich verhandeln

5. Mai 2026 | 9:00 – 17:00 Uhr

Haus der Bauwirtschaft | Schaumburgergasse 20 | 1040 Wien

**HIER REGISTRIEREN**

Teilnahmegebühr pro Person

€ 580,00 + 20% USt.

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat,  
Kaffeepausen und Business Lunch

Ermäßiger 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

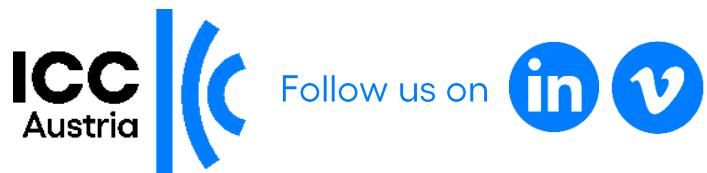
- Der indische Geschäftspartner / die indische Geschäftspartnerin
- Sprache, Kommunikation & Mentalität – Auswirkung auf Verträge
  - Eigenbild vs. Fremdbild
  - Personenfokus vs. Sachfokus
  - Wertesystem, Philosophie, Weltanschauung
  - Soziale Strukturen, Hierarchien & ihre Wandlung
  - Rolle des 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 !](#)