



## Cross – Cultural Management Seminar

# Mit INDERN erfolgreich Verträge verhandeln & Verträge auch leben

- ◆ Indische Kultur + Kulturstandards
- ◆ Erfolgreiche Kommunikation mit indischen Geschäftspartnern
- ◆ Verhandlungstaktik - Do's und Don'ts
- ◆ Verträge leben - Tipps für eine Geschäftsbeziehung mit Zukunft
- ◆ Erfolgsraten bei Geschäftsabschlüssen steigern
- ◆ Konfliktmanagement
- ◆ Praktische Tipps & Beispiele

**Mittwoch, 31. Mai 2017**

**9.00 – ca. 17.00 Uhr**

**Hotel Erzherzog Rainer**

Wiedner Hauptstraße 27-29, 1040 Wien

## Zielgruppe

- ◆ Area Sales Manager
- ◆ Export + Import Manager
- ◆ Export + Import Praktiker
- ◆ Vertriebsmitarbeiter
- ◆ Projektleiter kaufmännisch + technisch
- ◆ Business Development Manager
- ◆ Geschäftsführer

## Hintergrund

Die Prognose für das indische Wirtschaftswachstum liegt für 2016 bei 6,8% und damit etwas höher als die Vorhersagen für chinesisches Wachstum. Die Rahmenbedingungen für ausländische Investitionen werden zunehmend vereinfacht. Die Hälfte der 1,2 Mrd. Inder ist unter 25 Jahre alt, erhält zunehmend bessere Ausbildung und somit auch besser bezahlte Jobs. Indien hat langfristig das Potential eine der führenden Wirtschaftsmächte der Welt zu werden und bietet zahlreiche Möglichkeiten des wirtschaftlichen Engagements für europäische Firmen.

Erfolgreiche Vertragsverhandlungen basieren auf einem **tiefen Verständnis für den Background des Partners**. Bevor Sie von diesem Markt profitieren können, gilt es eine Brücke zur indischen Kultur und Geschäftswelt zu schlagen. Hierbei sind die richtige strategische Vorbereitung auf Verhandlungen und die taktische Umsetzung der Verhandlungsziele essentiell für Ihren Erfolg.

In diesem Seminar lernen Sie Ihre indischen Geschäftspartner besser zu verstehen. Sie üben und erproben, durch verschiedene Fallbeispiele erfolgreiche Vertragsverhandlungsstrategien mit Indern. Der Praxisbezug steht hierbei im Vordergrund. Nützen Sie die Gelegenheit Fragen zu stellen und in der Gruppe zu diskutieren.

## Referentin

**Seema Bhardwaj, LL.M.** (Bonn), Rechtsanwältin (Indien) bei Rödl & Partner, Berlin; berät vorwiegend europäische Unternehmen bei Ihren Investitionen und Geschäftsvorhaben in Indien, sie ist spezialisiert auf allgemeines indisches Wirtschaftsrecht, Vertragsrecht sowie Arbeits- und Sozialversicherungsrecht.

## ICC Austria - Ihr Partner rund um Außenhandel und Recht

*ICC Austria berät Sie bei:*

- *Internationaler Vertragsgestaltung, Import- und Exportverträge*
- *Finanzieller Absicherung von Verträgen: Dokumentenakkreditiv, Bankgarantie*
- *Taktischem Vorgehen bei internationalen Verhandlungen*
- *Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation*
- *Prävention vor Wirtschaftskriminalität, Produktpiraterie, Betrug, Korruption, Spionage*

## Programm

### ◆ Wirtschafts- & Vertragskultur

- Der indische Geschäftspartner
- Sprache, Kommunikation & Mentalität – Auswirkung auf Verträge
  - Eigenbild vs. Fremdbild
  - Wertesystem, Philosophie, Weltanschauung
  - Soziale Strukturen, Hierarchien & ihre Wandlung
  - Planzyklen, Verständnis für Zeit, Arbeitsstil
  - Rolle des Mannes bzw. der Frau
  - Berufliche Beziehungen
  - Beziehung zu Ausländern
- Regeln, Tabus, Sitten: Effekte auf Vertragstreue?

### ◆ Verträge optimal verhandeln

- Businesskultur – Besonderheiten für Verträge
- Vorbereitung vor Vertragsverhandlungen
- Das Treffen – Zeit und Planung
- Verhandlungstaktik
  - Einfluss indischer Hierarchien auf die Verhandlung
  - Entscheidungsträger in indischen Unternehmen
  - Zusammensetzung des Verhandlungsteams
- Interkulturelle Kommunikation
  - Smalltalk als Vorbereitung vor Vertragsverhandlungen
  - Ja – Nein – Vielleicht: indische „Zusagen“ richtig bewerten
  - Aussagen und nonverbale Kommunikation richtig interpretieren
  - Belastbare Aussagen / Zusagen erhalten
- Flexibilität vs. Verbindlichkeit
- Geschäftsabschlüsse ⇔ Beziehungs- versus Abschlussorientierung
- Feedback und Kritik ausüben? ⇔ Konflikte meistern
- Do's and Don'ts bei Vertragsverhandlungen
- Auswirkungen des indischen Rechtssystems auf Verhandlungsstrategien und die Art wie Verträge gelebt werden
- Umgang mit Nachverhandlungen
- Wertigkeit von Verträgen
- Verträge aktiv leben – Geschäftsbeziehungen mit Indien

## Publikationen

Auf Anforderung übersenden wir Ihnen gerne unsere komplette Publikationsliste

Publ. Nr.	Sprache	Titel	€
686	EN	ICC Guide to Export/Import – Global Standards for International Trade (4th edition)	65,00
738	EN	ICC Model International Sale Contract	75,00
715	DE/EN	Incoterms® 2010	38,00
650	EN	Höhere Gewalt / Force Majeure and Hardship	21,00
865	DE	ICC Schiedsgerichtsordnung & Mediations-Regeln	0,00

Alle Preise zzgl. 10 % MWSt., Verpackung u. Porto

Weitere Publikationen unter [www.icc-austria.org](http://www.icc-austria.org) – Publikationen

All ICC rules and publications are protected by copyright. Their reproduction in any form is strictly forbidden without the authorization on ICC.

## Anmeldeformular

per Mail oder Fax an:

**Frau Cennet Kacan**  
**ICC Austria** – Internationale Handelskammer

@ E-Mail: [c.kacan@icc-austria.org](mailto:c.kacan@icc-austria.org)

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-3718

☎ Fax: +43-1-504 83 00-3703

Konzept, Inhalt: **Frau Mag. (FH) Doris Feichtl**

weitere ICC Austria Seminare:

- **Internationale Vertriebsverträge**  
29. März 2017, Wien
- **CHINA Update 2017 – Recht, Steuern, Finanzierung, Zoll**  
9. Mai 2017, Wien
- **CHINA – Erfolgreiche Geschäfte ohne Korruption**  
10. Mai 2017, Wien

alle Details auch unter: [www.icc-austria.org](http://www.icc-austria.org)

### Registrierung

## Schwerpunkt INDIEN

Veranstaltungsort: Hotel Erzherzog Rainer, Wiedner Hauptstraße 27-29, 1040 Wien

<p><b>Anmeldung für:</b></p> <p><small>Ich bin damit einverstanden, dass meine Daten elektronisch gespeichert werden und ich per Post, Fax oder E-Mail über weitere Veranstaltungen informiert werde.</small></p>	<p><b>Einkauf in INDIEN</b></p> <p>Dienstag, 30.05.2017 9.00 – ca. 17.00 Uhr</p> <p style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></p>	<p><b>Mit INDERN erfolgreich Verträge verhandeln</b> (Cross-Culture Workshop)</p> <p>Mittwoch, 31.05.2017 9.00 – ca. 17.00 Uhr</p> <p style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></p>	<p><b>INDIEN – Recht &amp; Steuern bei Niederlassungsgründung &amp; Investition</b></p> <p>Donnerstag, 01.06.2017 9.00 – ca. 17.00 Uhr</p> <p style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></p>
<p><b>Teilnahmegebühr</b> <small>inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen, Mittagsimbiss</small></p>	<p><b>EUR 490,-- (+ 20% UST)</b></p> <p><small>Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:</small></p>	<p><b>EUR 490,-- (+ 20% UST)</b></p> <p><small>Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:</small></p>	<p><b>EUR 490,-- (+ 20% UST)</b></p> <p><small>Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:</small></p>
<p><b>Anmeldeschluss:</b> <b>4 Werktage vor dem Seminar</b></p>	<p><b>EUR 392,-- (+ 20% UST)</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Bei Buchung bis zum 19.04.2017 erhalten Sie 4% Frühbucherrabatt!</b></p>		

**Bitte beachten Sie, dass die Teilnahmegebühr vor dem Seminar entrichtet sein muss!**

### Teilnehmer Information

Familienname: ..... Vorname: ..... Titel: .....

Unternehmen: .....

Adresse: .....

PLZ: ..... Ort: .....

Telefon: ..... Fax: ..... E-Mail: .....

Funktion / Position im Unternehmen: .....

### Rechnungsdaten

Unternehmen: .....

UID Nummer (verpflichtend für die Rechnungslegung): .....

Adresse: .....

PLZ: ..... Ort: .....

Anmerkungen: .....

### Stornobedingungen:

Bitte haben Sie Verständnis, dass eine Stornierung sowie eine etwaige Rückerstattung der Seminarkosten nur bei Rücktritt bis 14 Tage vor dem Seminartermin (7 Tage für ICC-Austria Mitglieder) möglich ist. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Erfolgt keine fristgerechte Stornierung wird der volle Seminarbetrag fällig. Selbstverständlich können Sie bei einer persönlichen Verhinderung einen Vertreter entsenden.

.....  
Datum

.....  
Unterschrift