



Cross – Cultural Management Seminar

Mit INDERN erfolgreich Verträge verhandeln & Verträge auch leben

- ◆ Indische Kultur & Kulturstandards
- ◆ Erfolgreiche Kommunikation mit indischen Geschäftspartnern
- ◆ Verhandlungstaktik - Dos and Don'ts
- ◆ Verträge leben - Tipps für langfristige Geschäftsbeziehungen
- ◆ Erfolgsraten bei Geschäftsabschlüssen steigern
- ◆ Konfliktmanagement
- ◆ Praktische Tipps & Beispiele

Donnerstag, 4. Juni 2020

9.00 – ca. 17.00 Uhr

Hotel Erzherzog Rainer
1040 Wien, Wiedner Hauptstraße 27-29

Zielgruppe

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

Hintergrund

Die Prognose für das indische Wirtschaftswachstum liegt für 2020 bei 7% und damit höher als die Vorhersagen für das chinesische Wachstum. Die Rahmenbedingungen für ausländische Investitionen werden zunehmend vereinfacht. Die Hälfte der 1,3 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), berät vorwiegend europäische Unternehmen bei Ihren Investitionen und Geschäftsvorhaben in Indien, sie ist spezialisiert auf allgemeines indisches Wirtschaftsrecht, Vertragsrecht sowie Arbeits- und Sozialversicherungsrecht.

Frau Bhardwaj ist in Indien aufgewachsen und lebt und arbeitet schon seit vielen Jahren in Berlin mit deutschsprachigen Kunden aus Österreich, Deutschland und der Schweiz. Sie kennt beide Kulturen und kann Ihnen dadurch einen guten Überblick über die Unterschiede geben und Ihnen helfen Fehler zu vermeiden.

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?

◆ **Indische Vertrags- & Geschäftskultur – Vertragschancen erhöhen**

- Businesskultur – Besonderheiten für Verträge
- Flexibilität vs. Verbindlichkeit
- Geschäftsabschlüsse ⇔ Beziehungs- versus Abschlussorientierung

◆ **Verträge optimal verhandeln**

- Vorbereitung vor Vertragsverhandlungen
- Das Treffen – Zeit und Planung
- Interkulturelle Kommunikation
 - Smalltalk als Vorbereitung vor Vertragsverhandlungen
 - Ja – Nein – Vielleicht: indische „Zusagen“ richtig bewerten
 - Aussagen und nonverbale Kommunikation richtig interpretieren
 - Belastbare Aussagen / Zusagen erhalten
- Verhandlungstaktik
 - Einfluss indischer Hierarchien auf die Verhandlung
 - Entscheidungsträger in indischen Unternehmen
 - Zusammensetzung des Verhandlungsteams
- Auswirkungen des indischen Rechtssystems auf Verhandlungsstrategien und die Art wie Verträge gelebt werden
- Do's and Don'ts bei Vertragsverhandlungen
- Wertigkeit von Verträgen

◆ **Verträge leben – Geschäftsbeziehungen mit Indien**

- Erwartungen an ausländische Geschäftspartner
- Feedback und Kritik ausüben? ⇔ Konflikte meistern
- Umgang mit Nachverhandlungen

Anmeldeformular

per Mail oder Fax an:

Frau Cennet Kacan

ICC Austria – Internationale Handelskammer

@ E-Mail: c.kacan@icc-austria.org

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-3718

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

weitere ICC Austria Seminare:

- **INDIEN – Steuerrecht in der Praxis**
29. April 2020, 2019, Wien
- **Start in CHINA – Export, Vertriebsaufbau, Niederlassungen**
12. Mai 2020, Wien
- **CHINA – Steuerrecht in der Praxis**
13. Mai 2020, Wien

alle Details auch unter: www.icc-austria.org

Registrierung

Schwerpunkt INDIEN

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

<p>Anmeldung für:</p> <p>Anmeldeschluss: 4 Werktage vor dem Seminar Bei Buchung bis zum 17.04.2020 erhalten Sie 4% Frühbucherrabatt!</p>	<p><u>Start in INDIEN - Export, Vertriebsaufbau, Niederlassungen</u></p> <p>Mittwoch, 3. Juni 2020 9.00 – 17.00 Uhr</p> <p><input type="checkbox"/></p>	<p><u>Mit INDERN erfolgreich Verträge verhandeln</u></p> <p>Donnerstag, 4. Juni 2020 9.00 – 17.00 Uhr</p> <p><input type="checkbox"/></p>
<p>Teilnahmegebühr inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen, Mittagsimbiss</p>	<p>EUR 510,-- (+ 20% UST) Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder: EUR 408,-- (+ 20% UST)</p>	<p>EUR 510,-- (+ 20% UST) Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder: EUR 408,-- (+ 20% UST)</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 / Datenschutz

Mit Unterzeichnung der Anmeldung gelten die AGB der ICC Austria, abrufbar unter <https://www.icc-austria.org/de/Ueber-uns/AGB/AGB-Seminare.htm>, als akzeptiert. Kostenlose Stornierung bzw. Rückerstattung der Seminarkosten nur schriftlich bei Rücktritt bis 14 Tage vor Seminartermin (7 Tage für ICC-Austria Mitglieder) möglich. Bei persönlicher Verhinderung kann ein Vertreter derselben Firma entsandt werden.

Ich nehme zur Kenntnis, dass meine Daten zum Zweck der Registrierung elektronisch gespeichert werden. ICC Austria wird meine Daten nicht an Dritte weitergeben.

- Ich bin damit einverstanden, weitere Informationen zu Veranstaltungen mit inhaltlich ähnlichen Themen per E-Mail zu erhalten.**

Diese Zustimmung kann jederzeit per E-Mail an delete@icc-austria.org widerrufen werden.

.....
Datum

.....
Unterschrift