



Cross – Cultural Management Seminar

Mit RUSSEN erfolgreich Verträge verhandeln & Verträge auch leben

- ◆ Russische Geschäftskultur & Kulturstandards
- ◆ Do's und Don'ts bei Vertragsverhandlungen
- ◆ Verträge leben - Tipps für eine Geschäftsbeziehung mit Zukunft
- ◆ Erfolgsraten bei Geschäftsabschlüssen steigern
- ◆ Mentalität & Besonderheiten
- ◆ Konfliktmanagement
- ◆ Praktische Tipps & Beispiele

Mittwoch, 26. April 2017

9.00 – ca. 17.00 Uhr

Hotel Erzherzog Rainer

Wiedner Hauptstraße 27-29, 1040 Wien

Zielgruppe

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

Hintergrund

Russland und die restlichen Staaten der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS) ist eine sich stark verändernde auf zunehmend lokale Produktion Wert legende und damit durchaus attraktive Wirtschaftsregion. Für Investoren stehen aufnahmefähige Märkte und die Standortvorteile für Direktinvestitionen im Mittelpunkt des Interesses, während Exporteure auf eine Nachfrage von rund 280 Mio. Einwohnern mit stark ansteigendem Durchschnittseinkommen treffen.

Erfolgreiche Vertragsverhandlungen basieren auf einem tiefen Verständnis für den Background des Partners. Bevor Sie vom russischen Markt profitieren können, gilt es eine Brücke zur russischen Kultur und Geschäftswelt zu schlagen und sich so auf mögliche Fallstricke bei Verhandlungen vorzubereiten.

In diesem Seminar lernen Sie Ihre russischen Geschäftspartner besser zu verstehen. Sie üben und erproben, durch verschiedene Fallbeispiele erfolgreiche Vertragsverhandlungsstrategien mit Russen.

Der Praxisbezug steht hierbei im Vordergrund. Nützen Sie die Gelegenheit Fragen zu stellen und in der Gruppe zu diskutieren.

Referent

Mag. Johann Kausl, selbständiger Unternehmensberater mit Schwerpunkt GUS/Russland, war 40 Jahre im Rahmen der WKÖ Auslandsorganisation für die Exportwirtschaft international tätig, davon 12 Jahre in Russland (1979-82 und 1999-2008). Er hat die russische Wirtschaft zur Zeit Breschnews erlebt und dann wieder unter Putin. Durch unzählige Beratungsfälle und Verhandlungen mit Geschäftspartnern österreichischer Exportfirmen, die vielen Jahre Leben in Russland, Bearbeitung fast aller GUS-Staaten und die Beherrschung der Sprache hat er Einblick in die russische (Geschäfts-)Seele gewonnen und kann ein hilfreiches Bild zu Land, Volk, Verhaltensweisen und den wichtigen Aspekten einer Marktbearbeitung vermitteln.

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 Korruption, Wirtschaftskriminalität, Produktpiraterie, Betrug, Spionage*

Programm

◆ Wirtschafts- & Vertragskultur

- Wirtschaftslage & Auswirkungen auf Verträge
- Was ist ein Vertrag – emotional?
- Was ist ein Vertrag „wert“?
- Sprache und Kommunikation
- Berufliche Beziehungen
- Beziehungen zu Ausländern
- Regeln, Tabus, Sitten – Effekte auf Vertragstreue?

◆ Do's & Don'ts bei Verhandlungen

- Businesskultur – Besonderheiten für Verträge
- Vorbereitung vor Vertragsverhandlungen
- Vertragsverhandlungen – Do's & Don'ts
- Verhandlungstaktik – Umgang mit Hierarchien
- Geschäftsabschlüsse – Beziehungs- versus Abschlussorientierung
- Verhaltensnormen & Kommunikationsbarriere
- Feedback und Kritik ausüben? – Konflikte meistern
- Das Treffen – Zeit und Planung
- Bürokratie, Korruption & Anti-Korruption
- Personal
- Ausländische Arbeitskraft

◆ Check-Listen

◆ Kleiner Ausflug ins Vokabular

◆ Praktische Tipps & Beispiele

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 – 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

☎ 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:

- **RUSSLAND – Transport, Zoll & Zertifizierung**
25. April 2017, Wien
- **Mit TÜRKEN erfolgreich Verträge verhandeln & Verträge auch leben**
19. Oktober 2017, Wien
- **Optimale Vertragsgestaltung in russischer Sprache**
22. November 2017, Wien

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

Registrierung

Mit RUSSEN erfolgreich Verträge verhandeln & Verträge auch leben

Mittwoch, 26. April 2017

9.00 – ca. 17.00 Uhr

Hotel Erzherzog Rainer

Wiedner Hauptstraße 27-29, 1040 Wien

Ich bin damit einverstanden, dass meine Daten elektronisch gespeichert werden und ich per Post, Fax oder E-Mail über weitere Veranstaltungen informiert werde.

Teilnahmegebühr
 inkl. Seminarunterlagen,
 Kaffeepausen, Mittagsimbiss

€ 490,00 + 20% USt.
 Ermäßigung für ICC Austria Mitglieder:
€ 392,00 + 20% USt.

Anmeldeschluss
4 Werktage vor dem Seminar
 Bei Buchung bis zum **13.03.2017**
 erhalten Sie **4% Frühbucherrabatt!**

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