



Cross – Cultural Management Workshop

Erfolgreich international verhandeln

- ◆ Wie erhöhe bzw. vernichte ich meine Verhandlungschancen?
- ◆ Taktische Umsetzung von Verhandlungszielen
- ◆ Interkulturelle Managementunterschiede
- ◆ Interkulturelle Kommunikation / Verhandlungen
- ◆ Konfliktmanagement
- ◆ Vermeidung von Korruption
- ◆ Do's and Don'ts
- ◆ Und nach dem Vertragsabschluss: Verträge erfolgreich „leben“
- ◆ Habe ich für jede Kultur eigene Unterlagen?
- ◆ Fallbeispiele aus der Praxis

**Anhand von Praxisbeispielen werden die Themen für Sie erläutert.
Nützen Sie die Möglichkeit Fragen zu stellen und in der Gruppe zu diskutieren.**

Mittwoch, 11. Oktober 2017

9.00 – ca. 17.00 Uhr

WKO, Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien

Zielgruppe

- ◆ Projektleiter kaufmännisch + technisch
- ◆ Export + Import Manager
- ◆ Firmenjuristen
- ◆ Verkäufer + Einkäufer
- ◆ Business Development Manager
- ◆ Area Sales Manager
- ◆ Geschäftsführer
- ◆ Unternehmensberater

Hintergrund & Seminarziel

Richtige **strategische Vorbereitungen auf Verhandlungen** – essentiell für Ihren Erfolg!

- Was will Ihr Partner?
- Was sind seine langfristigen Ziele?
- Aus welcher „Denke“ kommt er?
- Welche Bedeutung haben Preis, Produkt, Qualität, Termin und Service für den Kunden?
- Was können Sie Ihrem Partner bzw. seiner Firma jenseits des Verhandlungsgegenstandes bieten?

Ebenso wichtig ist die **taktisch richtige Umsetzung Ihrer Verhandlungsziele!**

- Mit welchem Thema beginnen Sie?
- Sind Sie auf kulturelle Unterschiede vorbereitet? Wie präsentieren Sie?
- Wie sind Ihre Unterlagen aufbereitet?
- Ein falsches Wort oder Handbewegung können in manchen Ländern Ihre Chancen drastisch minimieren.
- Wie sieht Ihr Angebot aus, wie groß ist Ihr Verhandlungsspielraum?

Sie lernen Erfolgsstrategien bei Verhandlungen mit Arabern, Asiaten, Amerikanern, Slawen, Europäern kennen. Dabei stehen vor allem viele Fallbeispiele aus der Praxis im Vordergrund.

Referenten

Dr. Armin Tojfl, Unternehmensberatung ATcons auf den Gebieten (i) Contract Management im internationalen Anlagenbau und (ii) Compliance Management Systeme; davor General Counsel Legal & Compliance von Siemens Austria / CEE und VOEST-ALPINE Industrieanlagenbau, international tätig als Wirtschaftsjurist seit 1983, Erfahrungen in der Vertragsverhandlung für Großprojekte im Anlagenbau und für M&A-Transaktionen

Dr. Maximilian Burger-Scheidlin, Geschäftsführer, ICC Austria – Internationale Handelskammer, hat viele Jahre in Ostafrika, dem Mittleren Osten und Asien gelebt und in 85 Ländern Unternehmen bei Geschäften beraten; Spezialist für Anti-Korruption sowie Streitvermeidung und Streitbeilegung. Mitautor von 12 Büchern, Lektor an mehreren Universitäten und Hochschulen

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

- ◆ **Besonderheiten im internationalen Geschäft**
- ◆ **Interkulturelle Unterschiede**
 - Umgang mit der Zeit
 - Umgang mit Hierarchien
 - Individualismus vs. Kollektivismus
 - Leistungsorientierung vs. Beziehungsorientierung
 - Kommunikationsstile
 - Emotion
 - Regeln und Gesetze / Sicherheitsdenken
 - Umgang mit Konflikten
- ◆ **Internationale Verhandlungen führen**
 - Strategische Vorbereitung auf Besprechungen
 - Due diligence und erstes Abklären von möglichen Zielen des Geschäftspartners
 - Verhandlungspsychologie und Taktiken
 - Rollenverhalten, Verhandeln mit Gruppen
 - Ergebnissicherung
 - Nachbereitung von Verhandlungen + Vorbereitung auf nächste Verhandlungen
 - Vertragsabschluss
 - durch wen?
 - „Geschäftsführer-Bonus“
 - Letzte Forderungen
 - Was ist ein Vertrag „wert“ – in verschiedenen Kulturen?
 - Nachverhandlungen + Forderungen nach Vertragsabschluss
 - „Leben“ von Verträgen nach Vertragsabschluss
 - „Vertragsbeziehungen „warm halten“
- ◆ **Konfliktmanagement**
 - Konfliktpotenzial identifizieren
 - Kunst des „Gesichtwahrens“
 - „Diplomatisch“ Kritik ausüben
 - Konfliktsituationen interkulturell meistern
- ◆ **Verhandlungsstrategien zur Vermeidung von Korruption**
 - Erste Verhandlungen
 - Psychologie von Korruptions-Nehmern – und seine Schwächen
 - Bedrohungsszenarios aufbauen
 - Ohne Korruption erfolgreich Aufträge gewinnen

Mit vielen Praxisbeispielen!

Publikationen

Auf Anforderung übersenden wir Ihnen gerne unsere komplette Publikationsliste

Publ. Nr.	Sprache	Titel	€
738	EN	ICC Model International Sale Contract	75,00
646	EN	ICC Model Distributorship Contract (Sole Importer-Distributor) 2 nd Edition inkl. CD-ROM	75,00
741	EN	ICC Ethics and Compliance Training Handbook (Anti-Korruption)	65,00

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:

- **Mit ARABERN erfolgreich Verträge verhandeln & Verträge auch leben**
28. Juni 2017, Wien
- **Personalmanagement in INDIEN**
17. Oktober 2017, Wien
- **Mit CHINESEN erfolgreich Verträge verhandeln & Verträge auch leben**
28. November 2017, Wien

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

Registrierung

Erfolgreich international verhandeln

Mittwoch, 11. Oktober 2017

9.00 – ca. 17.00 Uhr

WKO, Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien

U1 Station Taubstummengasse, 5 Gehminuten
Parkgarage vor Ort!

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

Teilnahmegebührinkl. Seminarunterlagen,
Kaffeepausen, Mittagsimbiss**€ 490,00** + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 392,00 + 20% USt.**Anmeldeschluss****4 Werktage vor dem Seminar****Bei Buchung bis zum 28.08.2017
erhalten Sie 4% Frühbucherrabatt!****Bitte beachten Sie, dass die Teilnahmegebühr vor dem Seminar entrichtet sein muss!**

Teilnehmer Information

Familiename: 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