



## Cross – Cultural Management Seminar

# Mit IRANERN erfolgreich Verträge verhandeln & Verträge auch leben

- ◆ Wissen über Kultur & Religion – essentiell für Ihre Geschäftsabschlüsse
- ◆ Do's and Don'ts bei Vertragsverhandlungen
- ◆ Verträge leben - Tipps für eine Geschäftsbeziehung mit Zukunft
- ◆ Erfolgsraten bei Geschäftsabschlüssen steigern
- ◆ Regeln & Tabus - mit Auswirkungen
- ◆ Iranische Geschäftskultur + Kulturstandards
- ◆ Verhandlungstaktik & Kommunikation mit Iranern
- ◆ Konfliktmanagement
- ◆ Praktische Tipps & Beispiele
- ◆ Umgang mit Korruption

**Mittwoch, 15. März 2017**

9.00 – ca. 17.00 Uhr

**Fleming's Hotel Wien-Westbahnhof**

Neubaugürtel 26-28, 1070 Wien

## Zielgruppe

- ◆ Area Sales Manager
- ◆ Export + Import Manager
- ◆ Firmenjuristen + Rechtsanwälte
- ◆ Projektleiter Kaufmännisch + Technisch
- ◆ Vertriebsmitarbeiter
- ◆ Geschäftsführer

## Hintergrund

Nach der teilweisen Aufhebung der Sanktionen steht der Iran Ihnen und Ihren Produkten wieder weitgehend als Markt zur Verfügung.

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

- Was will Ihr Partner?
- Was sind die langfristigen Ziele Ihres iranischen Partners?
- Aus welcher „Denke“ kommt er?
- Was können Sie seinem Unternehmen jenseits des unmittelbaren Verhandlungs- und Vertragsgegenstandes bieten?
- Mit welchem Thema beginnen Sie?
- Ist es sinnvoll Ihre „Verhandlungsmacht“ voll auszuspielen? ...und wenn ja – wie und wann?

**Anhand von praxisorientierten Fallbeispielen werden die Themen für Sie erläutert. Nützen Sie die Gelegenheit Fragen zu stellen und in der Gruppe zu diskutieren.**

## Referent

**Bijan Khajepour** ist Unternehmer und Strategie-Berater. Momentan ist er Managing Partner der Atieh International GmbH in Wien sowie Vorstandsvorsitzender der Atieh Group in Tehran. Er hat in Deutschland und England Betriebswirtschaft studiert und hat einen Doctorate of Business Administration von der International School of Management in Paris. Er hat die Atieh Group in 1993 im Iran begründet und diese Firmengruppe seit ihrer Gründung geführt. Neben der Atieh Group hat er auch mehrere andere erfolgreiche Unternehmen im Iran gegründet. International ist er als ein führender Strategie-Berater für den Iran anerkannt.

[www.atiehinternational.com](http://www.atiehinternational.com)

## 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**

- Der iranische Geschäftspartner
- Sprache, Kommunikation & Mentalität – Auswirkung auf Verträge
  - Eigenbild vs. Fremdbild
  - Wertesystem, Philosophie, Weltanschauung
  - Soziale Strukturen, Hierarchien & ihre Wandlung
  - Rolle des Mannes bzw. der Frau
  - Berufliche Beziehungen
  - Beziehung zu Ausländern
- Regeln, Tabus, Sitten: Effekte auf Vertragstreue?
  - Einblicke in die Religion – Was Sie wissen müssen!
  - Umgang mit Korruption

### ◆ **Verträge optimal verhandeln**

- Businesskultur – Besonderheiten für Verträge
- Vorbereitung vor Vertragsverhandlungen
- Das Treffen – Zeit und Planung
- Verhandlungstaktik – Umgang mit Hierarchien
- interkulturelle Kommunikation
- Flexibilität vs. Verbindlichkeit
- Geschäftsabschlüsse ⇔ Beziehungs- versus Abschlussorientierung
- Feedback und Kritik ausüben? ⇔ Konflikte meistern
- Do's and Don'ts bei Vertragsverhandlungen
- Verträge & Geschäftsbeziehungen aktiv leben

## 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	65,00
738	En	ICC International Model Sale Contract	75,00
646	En	ICC Model Distributorship Contract (Sole Importer-Distributor) 2nd Edition inkl. CD-ROM	75,00
741	En	ICC Ethics and Compliance Training Handbook	65,00
715	DeEn	Incoterms® 2010	38,00

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:

- **Der internationale Business Development Manager**  
9. März 2017, Wien
- **RUMÄNIEN – Recht & Vertragsgestaltung bei Export & Niederlassungen**  
28. März 2017, Wien
- **Recht & Steuern bei Investitionen in POLEN**  
26. April 2017, Wien

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

### Registrierung

## Mit IRANERN erfolgreich Verträge verhandeln & Verträge auch leben

**Mittwoch, 15. März 2017**

9.00 – ca. 17.00 Uhr

Westbahnhof (U3/U6): ca. 3 – 5 Gehminuten

**Fleming's Hotel Wien-Westbahnhof**

Neubaugürtel 26-28, 1070 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.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

**€ 392,00** + 20% USt.

#### Anmeldeschluss

**4 Werktage vor dem Seminar**

**Bei Buchung bis zum 01.02.2017  
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