



Cross – Cultural Management Seminar

Verhandlungen mit indischen Geschäftspartnern

Erfolgreich verhandeln, um Verträge auch „leben“ zu können

- ◆ Indische Geschäftskultur + Kulturstandards
- ◆ Erfolgreiche Kommunikation mit indischen Geschäftspartnern
- ◆ Verhandlungstaktik – Dos and Don'ts
- ◆ Verträge leben – Tipps für eine langfristige Geschäftsbeziehung
- ◆ Hierarchien erkennen und nutzen
- ◆ Erfolgsraten bei Geschäftsabschlüssen steigern
- ◆ Regeln & Tabus – mit Auswirkungen
- ◆ Konfliktmanagement
- ◆ Praktische Tipps & Beispiele

Dienstag, 15. November 2022

9.00 – ca. 17.00 Uhr

Hotel Erzherzog Rainer

Wiedner Hauptstraße 27-29, 1040 Wien

Zielgruppe

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

Hintergrund

Die Prognose für das indische Wirtschaftswachstum liegt für 2022 bei 8,15% und damit höher als die Vorhersagen für das chinesische Wachstum. Die Rahmenbedingungen für ausländische Investitionen werden zunehmend vereinfacht. Die Bevölkerung 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 vom indischen Markt profitieren können, gilt es eine Brücke zur indischen Kultur zu schlagen. Hierbei sind die richtige strategische Vorbereitung auf Verhandlungen und die taktische Umsetzung der Verhandlungsziele essentiell für Ihren Erfolg!

In diesem Cross-Culture-Management-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

Margit E. Flierl, Betriebswirtin, 20 Jahre Berufserfahrung in Führungspositionen der deutschen Industrie mit Auslandseinsätzen in Singapur, Thailand, Hongkong, Japan, Korea, USA, Tschechien und 1996-98 Projektarbeit (Produktionsverlagerung und Neuentwicklung) in Indien. Seit 1998 selbständig erfolgreich mit Kundenprojekten in Indien aktiv; Fokus der Indien-Projekte sind Produktions- und Entwicklungsverlagerungen, Sourcing und Software-Projekte, sowie Training im Bereich interkulturelles Management in Indien. Schwerpunkte der Trainingsarbeit sind Kommunikation, Verhandlungsführung, Konfliktmanagement, Entsendungsvorbereitung, Teambuilding und Moderation in den Segmenten Industrie, Automation, Engineering, Automotive, Versicherungswesen u.a. Frau Flierl arbeitet zusätzlich im Bereich Verhandlungsbegleitung und als Kurzzeit Coach für Veränderungsprozesse im Interkulturellen Umfeld.

Trainingsansatz: Erkennen – verstehen – adäquat handeln: aus der Praxis für die Praxis

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

◆ Indische Vertrags- & Geschäftskultur – Vertragschancen erhöhen

- Vertrauensaufbau
- Business Etikette
- Beziehungsmanagement
- Hierarchie
- Zeitfaktor & Terminverständnis
- Flexibilität vs. Verbindlichkeit auf Indisch

◆ Verträge optimal verhandeln

- Interkulturelle Kommunikation
- Gesprächsführung & Meetings
- Körpersprache
- Verhandlungstaktik
- Dos and Don'ts bei Vertragsverhandlungen
- Interkulturelles Verhandlungs- & Verhaltenstraining
- Wertigkeit von Verträgen

◆ Verträge leben – Geschäftsbeziehungen mit Indien

- Erwartungen an ausländische Geschäftspartner
- Konfliktmanagement
 - Konfliktpotenzial identifizieren
 - Kritik ausüben
 - Konfliktsituationen meistern

Publikationen

Auf Anforderung übersenden wir Ihnen gerne unsere komplette Publikationsliste

Publ. Nr.	Sprache	Titel	€
790	En	ICC Guide to Export/Import Global Business Standards & Strategies (5 th Edition)	65,00
811	En	ICC Model Contract International Sale (Manufactured Goods)	75,00
741	En	ICC Ethics and Compliance Training Handbook	59,00
723DeEn	DeEn	Incoterms® 2020	49,90

Alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. und 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 AYGÜN

ICC Austria – Internationale Handelskammer

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

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-3718

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

weitere ICC Austria Seminare + Online-Trainings:

- **Erfolgreiche Verhandlungen mit chinesischen Geschäftspartnern**, 20. Oktober 2022, Wien
- **CHINA – Montage, Anlagenbau & andere Cross-Border-Dienstleistungen – Steuern & Recht**
6. Dezember 2022, Wien

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

>>> Zur Online-Anmeldung <<<

Erfolgreiche Verhandlungen mit indischen Geschäftspartnern**15. November 2022** – 9.00 - ca. 17.00 Uhr

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

3 Gehminuten U1 Taubstummengasse,

5 Gehminuten Karlsplatz (U1, U2, U4),

Kostenpflichtige Tiefgarage: Floragasse 7, 1040 Wien

Teilnahmegebührinkl. elektronischer Seminarunterlagen,
Kaffeepausen, Mittagsimbiss**€ 510,00** + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 408,00 + 20% USt.**Anmeldeschluss****4 Werktage vor dem Seminar****Bei Buchung bis zum 30.09.2022
erhalten Sie 4% Frühbucherrabatt!****Bitte beachten Sie, dass die Teilnahmegebühr vor dem Seminar entrichtet sein muss!****Seminarunterlagen**Alle Seminarunterlagen werden den registrierten Teilnehmer/Innen drei
Werktage vor dem Seminarbeginn elektronisch zur Verfügung gestellt.

✓ elektronische Unterlagen inkludiert

Darüber hinaus möchte ich bestellen:

- Gedruckte Unterlagen in einer Mappe für
EUR 15,- inkl. 20% Ust. pro Seminartag
(erhältlich nur für Seminarteilnehmer/Innen!)

Bitte beachten Sie, dass kein Computer bzw. nur begrenzte Anschlussmöglichkeiten für die Stromversorgung beim Seminarort vorhanden sind!

Teilnehmer Information

Familienname: Vorname: Titel:

Unternehmen:

Adresse:

PLZ: Ort:

Telefon: E-Mail:

Funktion / Position im Unternehmen:

Rechnungsdaten (wenn abweichend von Teilnehmer Information)

Unternehmen:

UID Nummer (verpflichtend für die Rechnungslegung):

Adresse:

PLZ: Ort:

Anmerkungen:

Stornobedingungen / DatenschutzMit 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