



INDIEN

Verhandlungen mit
lokalen
Geschäftspartnern

Cross-Cultural-Management Workshop

HIER REGISTRIEREN

14. Mai 2024

9:00 – 17:00 Uhr

Wien



Bevor Sie vom indischen Markt profitieren können,
gilt es eine Brücke zur indischen Kultur zu schlagen.

**Lernen Sie Ihre indischen Geschäftspartner
besser zu verstehen.**

Üben und erproben Sie durch verschiedene Fallbeispiele
erfolgreiche Verhandlungsstrategien mit Indern.

Der Praxisbezug steht in diesem Cross-Cultural-Management-Seminar
im Vordergrund.



Zielgruppe

- Area Sales Manager:innen
- Export + Import Management
- Vertriebsmitarbeiter:innen
- Projektleitung kaufmännisch + technisch
- Firmenjurist:innen + Rechtsanwält:innen
- Geschäftsführung

Unsere Expertin

Margit E. Flierl

Betriebswirtin, 20 Jahre Berufserfahrung in Führungspositionen der deutschen Industrie mit Auslandseinsätzen in Asien, USA und Europa und Projektarbeit in Indien. Seit 1998 selbständig erfolgreich mit Kundenprojekten in Indien aktiv.

Fokus der Indien-Projekte sind Produktions- und Entwicklungsverlagerungen, Sourcing und Software-Projekte, sowie Trainings im Bereich interkulturelles Management in Indien.

Schwerpunkte der Trainingsarbeit sind Kommunikation, Verhandlungsführung, Teambuilding, Entsendungsvorbereitung, Konfliktmanagement 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.

Das Wesentliche

- 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
- Konfliktsituationen meistern



Seminar:

INDIEN – Verhandlungen mit lokalen Geschäftspartnern

14. Mai 2024 | 9:00 – ca. 17:00 Uhr

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

HIER REGISTRIEREN

Teilnahmegebühr pro Person

€ 545,00 + 20% USt.

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat,
Kaffeepausen und Business Lunch

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 436,00 + 20% USt.

Erhalten Sie 10% Rabatt p. P. bei zeitgleicher Buchung ab 3 Teilnehmer:innen eines Unternehmens pro Seminartermin !

Das Programm im Detail

Wirtschafts- & Vertragskultur

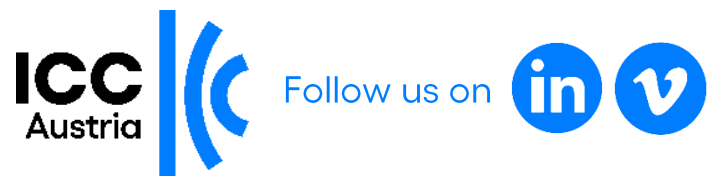
- Der indische Geschäftspartner
- Sprache, Kommunikation & Mentalität – Auswirkung auf Verträge
 - Eigenbild vs. Fremdbild
 - Personenfokus vs. Sachfokus
 - Wertesystem, Philosophie, Weltanschauung
 - Soziale Strukturen, Hierarchien & ihre Wandlung
 - Rolle des Mannes bzw. der Frau
 - Berufliche Beziehungen
 - 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



Erweitern Sie Ihr Wissen !

Erfolgreich international verhandeln

19. + 20. März 2024, Wien

China – Verhandlungen mit lokalen Geschäftspartnern

25. April 2024, Wien

Werden Sie Mitglied bei uns!

Profitieren Sie, neben der **kostenfreien Beratung** zu unseren Themen, von unseren **vergünstigten Preisen** für Seminare / Online-Trainings, Inhouse Schulungen und Publikationen.

[Weitere Informationen zu einer Mitgliedschaft finden Sie hier !](#)