



## Cross – Cultural Management Workshop

# Erfolgreich Verträge verhandeln

## Internationale Export- & Import-Geschäfte abschließen & Geschäftsbeziehungen „leben“

- ◆ Interkulturelle Kommunikation / Verhandlung
- ◆ Macht in Verhandlungen: Macht steigernde Faktoren
- ◆ Taktische Umsetzung von Verhandlungszielen
- ◆ Interkulturelle Managementunterschiede, Prinzip des „Gesichtswahrens“
- ◆ Vertrauen als Erfolgsfaktor: Vertrauen rasch aufbauen und bewahren
- ◆ Vermeidung von Korruption
- ◆ Interaktiv, Übungen, Fallbeispiele, wertvolle Tipps

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

Das Online-Training findet in 2 zusammenhängenden Modulen à 3 Stunden statt.

**8. + 9. November 2022**

jeweils von 9.00 – 12.00 Uhr

Anmeldung unter [www.icc-austria.org](http://www.icc-austria.org)

## Zielgruppe

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

## Hintergrund & Seminarziel

Mit zunehmender Globalisierung und Technologie wachsen die Möglichkeiten für heimische Firmen, sich international zu entwickeln. Österreichische Leistungen genießen international höchste Reputation, daher ist Selbstbewusstsein angebracht. Dieser praxisnahe Workshop soll die Hemmschwelle weiter senken und liefert sofort umsetzbare Erkenntnisse gespickt mit Tipps für den internationalen Verhandlungsalltag. Didaktisch ist das Seminar iterativ aufgebaut: Eine Kombination aus Interaktion, theoretischem Hintergrund, realen Fallstudien und eigener Anwendungsreflexion bezieht bewusst unterschiedliche Lernstile ein und sichert damit größte Aufmerksamkeit und Engagement der Teilnehmer.

Richtige **strategische Vorbereitungen auf Verhandlungen** – essenziell 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/kommunizieren Sie?
- Ein falsches Wort oder Handbewegung können in manchen Ländern Ihre Chancen drastisch minimieren.
- Wie sind Ihre Unterlagen aufbereitet?
- 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

**Ing. Martin van Dam, MA**, Trainer/Coach/Consultant, VAN DAM Business Coaching – Über 25 Jahre Erfahrung in Vertriebs- und Führungsfunktionen im multinationalen Industriekontext. Neben technischem Hintergrund (Leistungselektronik) hält er einen humanwissenschaftlichen Master (Interkulturelle Kompetenzen). Jahrelange Erfahrung in Vorstandsfunktionen, Lektor an der FH Technikum Wien. Er genießt das Privileg früher internationaler Prägung: Als Austro-Niederländer, in Asien geboren, wächst er im Kontext einer internationalen NGO auf. Zu den Stationen seiner Laufbahn gehören über Europa hinaus, Nord und Süd-Amerika, Ost-Asien, Arabischer Raum, Süd- und Ost-Afrika.

**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.

## Programm

- ◆ **Besondere Herausforderungen im internationalen Geschäft**
- ◆ **Interkulturelle Unterschiede**
  - Umgang mit der Zeit
  - Umgang mit Hierarchien
  - Individualismus vs. Kollektivismus
  - Leistungsorientierung vs. Beziehungsorientierung
  - Kommunikationsstile
  - Wichtigkeit des Gesicht-Wahrens
  - Umgang mit Emotion und Konflikten
- ◆ **Internationale Verhandlungen führen**
  - Grundsätze der Harvard-Methode – andere wichtige Prinzipien
  - Strategische Vorbereitung auf Besprechungen
  - Interkulturell rasch Vertrauen aufbauen: Stärkende und hinderliche Faktoren, praktische Tipps
  - Investigativ verhandeln: Aktiv Zuhören
  - Preisanker setzen – ersten Rahmen stecken
  - Verhandlungspsychologie und Taktiken
  - Einwand-Management
  - Satisfaction Management: Bedacht auf subjektive Zufriedenheit des Gegenübers
  - Durch Verhandlungstaktik Korruptionsprobleme vermeiden
  - Streitvermeidung

**Mit vielen Praxisbeispielen und Diskussionen!**

## Anmeldung

**Frau Petra WIRTL**

ICC Austria – Internationale Handelskammer

@ E-Mail: [p.wirtl@icc-austria.org](mailto:p.wirtl@icc-austria.org)

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-3700

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

- **Italien – Export & Niederlassungen**

5. Oktober 2022, Online-Training

- **Erfolgreiche Verhandlungen mit chinesischen Geschäftspartnern**

20. Oktober 2022, Wien

weitere Seminare & Online-Trainings: [www.icc-austria.org](http://www.icc-austria.org)

## Online-Training Erfolgreich Verträge verhandeln

**Anmeldung für 08. + 09.11.2022**

jeweils von 9.00 – 12.00 Uhr

### Teilnahmegebühr pro Teilnehmer

Inkl. elektronischer Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat

**€ 480,00** + 20% Ust.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

**€ 384,00** + 20% Ust.

**Bitte beachten Sie, dass die Teilnahmegebühr vor dem Online-Training entrichtet sein muss!**

### Technische Voraussetzung

Internetfähiger Rechner/Laptop/Tablet oder Smartphone.

Das Online-Training wird über Zoom abgehalten. Sollte Ihr Unternehmen Zoom nicht standardmäßig nutzen, ist dennoch eine Teilnahme möglich. Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Ihre hauseigene IT oder auch gerne direkt an uns.

Sie erhalten 3 Werktage vor Beginn des Online-Trainings von uns den Link und die Zugangsdaten zur Teilnahme an der Onlineschulung.