



# Erfolgreich international verhandeln

Cross-Cultural-Management-Workshop

**HIER REGISTRIEREN**

22. + 23. Oktober 2024  
jeweils 9:00 – 17:00 Uhr

Hotel Erzherzog Rainer  
1040 Wien



Exportchancen sind hoch ! Aber Exportmanager müssen sich zunehmend stärker an die kulturellen Eigenheiten Ihrer Zielländer anpassen!

**Lernen Sie mit kulturellen Unterschieden umzugehen !**

Dieser praxisnahe Workshop soll die Hemmschwelle senken und liefert sofort umsetzbare Erkenntnisse gespickt mit Tipps für den internationalen Verhandlungsalltag.

Didaktisch ist das Seminar praxisnahe aufgebaut: Eine Kombination aus Interaktion, theoretischem Hintergrund, realen Fallstudien und eigener Anwendungsreflexion.

## Zielgruppe

- Projektleitung kaufmännisch + technisch
- Export + Import Management
- Firmenjurist:innen
- Verkauf + Einkauf
- Business Development Management
- Area Sales Management
- Geschäftsführung

## Unsere Experten



**Ing. Martin van Dam, MA**

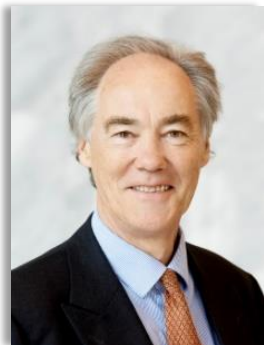
Trainer/Coach/Consultant

VAN DAM Business Coaching

Über 25 Jahre Erfahrung in Vertriebs- und Führungsfunktionen im multinationalen Industriekontext.

Neben seinem technischen Hintergrund hält er einen Master in Interkulturelle Kompetenzen.

Jahrelange Erfahrung in Vorstandsfunktionen, Lektor an der FH Technikum Wien. 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 Südamerika, Ostasien, Arabischer Raum, Süd- und Ostafrika.



**Dr. Maximilian Burger-Scheidlin**

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.

## Das Wesentliche

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



## Erfolgreich international verhandeln

22. + 23. Oktober 2024 | jeweils 9:00 – ca. 17:00 Uhr

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

### HIER REGISTRIEREN

Teilnahmegebühr pro Person

€ 1.020,00 + 20% USt.

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat,  
Kaffeepausen und BusinessLunch

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 816,00 + 20% USt.

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

# Hintergrund

Export- & Import-Geschäfte verhandeln & abschließen

Internationale Geschäftsbeziehungen auch „leben“

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, 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?

## Das Programm im Detail

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