

Verhandlungspraxis kompakt - Australien 05.09.2016

Sydney (GTAI) - Australier lieben das offene Wort. Das gilt auch für Geschäftsverhandlungen. Sie ärgern sich über allzu viel Diplomatie oder Gesprächspartner, die nicht auf den Punkt kommen und sich zu wichtig nehmen. In australischen Unternehmen sind die Hierarchien sehr flach. In Entscheidungsprozesse werden möglichst viele Mitarbeiter einbezogen. Man ist weniger förmlich als in Deutschland, ohne dabei aber an Ernsthaftigkeit in der Sache zu verlieren.

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2019 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.