

Verhandlungspraxis kompakt - Indien

19.07.2017

Neu Delhi (GTAI) - Indien ist bunt und voller Facetten. Geschäftsleute sollten sich auf vielfältige Kulturen, ungewohnte Sitten und Mentalitäten einstellen. Zugang zu den generell offenen und gastfreundlichen Menschen erleichtern die verbreiteten Englischkenntnisse. Indische Geschäftsleute zeigen dabei große Euphorie und verhandeln äußerst geschickt. Interkulturelle Faktoren sind für beidseitige Erfolge entscheidend.

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.