

Verhandlungspraxis kompakt - Iran

20.06.2017

Teheran (GTAI) - In der "Islamischen Republik" treffen ausländische Unternehmen auf zumeist sehr westlich orientierte Geschäftsleute, die aber in einem schwierigen wirtschaftlichen und kulturellen Umfeld agieren müssen. Von der ausländischen Seite wird deshalb erwartet, dass die Bereitschaft besteht, flexibel auf die oft unkalkulierbaren Rahmenbedingungen zu reagieren. Um Hürden zu überwinden, sind Verhandlungsergebnisse gegebenenfalls zu modifizieren. Mit großer Höflichkeit wird zielorientiert verhandelt.

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.