

# Verhandlungspraxis kompakt - Italien

13.04.2017

Mailand (GTAI) - Fast jeder kennt Italien als Urlaubsland. Daher ist es umso wichtiger, die kulturellen Unterschiede in der Geschäftspraxis nicht zu unterschätzen. Nord- und Süditalien ticken anders, doch diese Aufteilung gilt als Spitze des Eisbergs im Verständnis der regionalen Besonderheiten Italiens. Im Umgang mit italienischen Geschäftspartnern sind Flexibilität und Geduld Garanten für erfolgreiche Geschäfte.

---

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.