



Treffer: 6

22.08.2018

### [Verhandlungspraxis kompakt - Brasilien](#)



São Paulo (GTAI) - In Brasilien sind gute persönliche Beziehungen ausschlaggebend für den Geschäftserfolg. Deutsche Tugenden wie Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit werden geschätzt.

TradeMärkte | Verhandlungspraxis Kompakt | Brasilien |   (3)

22.06.2018

### [Verhandlungspraxis kompakt - Vietnam](#)

Hanoi (GTAI) - Westliche Geschäftsleute treffen in Vietnam auf eine ungewohnte Kultur. Vietnamesen aber verhalten sich gegenüber Ausländern freundlich und verbindlich. Dem Gast, der höflich und aufmerksam ist, werden kleinere Fauxpas gerne verziehen. In geschäftlicher Beziehung wissen vietnamesische Firmen meist genau, was sie wollen. Verhandlungen dürfen daher in der Sache hart sein, sollten im Stil aber zurückhaltend und leise geführt werden. Gesichtswahrung ist Voraussetzung für den Geschäftserfolg.

TradeMärkte | Verhandlungspraxis Kompakt | Vietnam |   (3)

26.09.2016

### [Verhandlungspraxis kompakt - VR China](#)

Beijing (GTAI) - Chinesen sind sehr harte Verhandlungspartner, die sich ausgezeichnet vorbereiten und bei Sitzungen regelmäßig Protokoll führen. Zeit scheint für sie kaum eine Rolle zu spielen. Besprechungen können sich über unzählige Runden hinziehen und auch vorübergehend unterbrochen werden. Diese Zermürbungstaktik hat schon manchen westlichen Manager zu überstürztem Handeln getrieben. Stellen Sie sich darauf ein und vergessen Sie nie: Auch ihr Partner möchte am Ende nicht ohne Abschluss dastehen.



TradeMärkte | Verhandlungspraxis Kompakt | China |   (13)

13.07.2016

### [Verhandlungspraxis kompakt - Malaysia](#)

Kuala Lumpur (GTAI) - Das malaysische Fremdenverkehrsamt wirbt mit dem Slogan "Malaysia, Truly Asia". In der Tat ist der Vielvölkerstaat mit seinen malaiischen, chinesischen und indischen Bevölkerungsgruppen ein

Kaleidoskop Asiens. Die Geschäftswelt präsentiert sich englischsprachig, bleibt aber asiatisch. Ausländer genießen ein hohes Ansehen. Kleinere Fauxpas verzeiht man ihnen. Eine falsche Verhandlungsstrategie sollten sie jedoch tunlichst vermeiden.



TradeMärkteVerhandlungspraxis KompaktMalaysia   (3)

---

20.04.2016

### [Verhandlungspraxis kompakt - Russland](#)

Moskau (GTAI) - Die Europäische Union und Russland haben einander mit Sanktionen belegt. Diese schwierige politische Lage, der schwache Rubel und die schlechte Konjunktur belasten das Geschäft. Umso vorsichtiger sollten deutsche Unternehmer im Verhandlungsgespräch sein und kontroverse Themen am besten vermeiden. Auch Besserwisseri schadet. Wer einen lokalen Anteil aus Russland an seinem Produkt bieten kann, ist im Vorteil. Bei Verhandlungen wird längst nicht mehr Wodka getrunken. (Kontaktanschriften)



TradeMärkteVerhandlungspraxis KompaktRussland   (11)

---

07.04.2016

### [Verhandlungspraxis kompakt - Kolumbien](#)

Bogotá (gtai) - Der Wirtschaftsaufschwung Kolumbiens macht das Land zu einem immer wichtigeren Handelspartner Deutschlands. Damit deutsche Geschäftsleute in Kolumbien Erfolg haben, müssen sie die kulturellen Eigenheiten des Landes kennen. So ist die persönliche Beziehung zwischen Geschäftspartnern besonders wichtig. Die Bewohner gelten als freundlich und zuvorkommend. Verhandlungen verlaufen daher meist in entspannter Atmosphäre, ziehen sich aber in die Länge. Kritik wird besser nur vorsichtig angebracht.

TradeMärkteVerhandlungspraxis KompaktKolumbien   (3)

Treffer: 6

---

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.