


Treffer: 4

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 |  (4)

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 |  (6)

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 |  (14)

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   (4)

Treffer: 4

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.