

# Verhandlungspraxis kompakt - Taiwan

06.03.2017

Taipei (GTAI) - Taiwan ist durch seine geographische Lage und durch seine Position als Auftragsproduzent im internationalen Handel gut vernetzt. Daher sind die lokalen Geschäftsleute in Verhandlungen und im Umgang mit ausländischen Kunden relativ versiert. Die gastfreundliche und offene Art der Einheimischen kompensiert dabei asiatische Gepflogenheiten wie indirekte Kommunikation und manchmal zähe Verhandlungen. Wichtig ist, für den Aufbau von Beziehungen Geduld mitzubringen und gut vorbereitet zu sein.

---

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.