

Verhandlungspraxis kompakt - Tunesien

07.06.2017

Tunis (GTAI) - Tunesische Unternehmer und Unternehmerinnen sind durch einen hohen Bildungsgrad und einen familienbezogenen Konservatismus geprägt. Es wird hart verhandelt. Ein zu frühes Entgegenkommen kann als Schwäche aufgefasst werden. Langfristiges Interesse sollte bei tunesischen Partnern geprüft werden. Wichtig ist der Abschluss mittels schriftlicher Verträge. Technische Kompetenzen fallen tendenziell höher aus als in anderen nordafrikanischen Ländern.

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.