

Verhandlungspraxis kompakt - Vietnam

22.06.2018

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.

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.