

Verhandlungspraxis kompakt - VR China

26.09.2016

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.

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.