

Wirtschaftsumfeld | Indien | Verhandlungspraxis

Dos and Don'ts

Bauen Sie ein großes Netzwerk auf und pflegen Sie es regelmäßig. Vieles passiert in Indien nur über den persönlichen Kontakt.

10.10.2021

Von **Thomas Hundt** | New Delhi



- Hierarchien und Kompetenzen sind vielschichtig. Sprechen Sie immer mit der entsprechenden Ebene. Achten Sie dabei auf Ihre eigene Reputation und die des Gegenübers.
 - Agieren Sie persönlich und loben Sie viel.
 - Verhandeln und Nachverhandeln sind Volkssport. Seien Sie höflich, aber lassen Sie sich nicht über den Tisch ziehen. Seien Sie flexibel, aber verbiegen Sie sich nicht.
 - Zeit ist dehnbar. Unwichtige Dinge werden nach hinten verschoben. Die wichtigste Person bestimmt den Rhythmus und die Abläufe.
 - Kann Ihr Gegenüber das Versprochene wirklich einhalten? Prüfen und nachfragen, auch mehrmals.
 - Einen wasserdichten Vertrag abschließen. Er ist Grundlage für Nachverhandlungen oder eine Schlichtung. Der Rechtsweg bringt Mühen, aber kaum Erfolge.
 - Privat- und Geschäftsleben werden eher vermischt. Nutzen Sie die Chancen, persönliche Netzwerke und Freundschaften zu schließen.
-

Dieser Beitrag gehört zu:

[Verhandlungspraxis kompakt - Indien](#)

Mehr zu:

Indien

Wirtschaftsbeziehungen zu Deutschland / Verhandlungstipps

Wirtschaftsumfeld

Kontakt

Mareen Haring

Wirtschaftsexpertin

 +49 30 200 099 129

 [Ihre Frage an uns](#)

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2021 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.