

Verhandlungspraxis | USA

Verbindliche Höflichkeit bestimmt Verhandlungen

Der ethnisch-kulturelle Wandel beeinflusst das Geschäftsleben. Zusätzlich setzt sich eine hybride Verhandlungspraxis durch, bestehend aus Videocalls und persönlichen Treffen.

16.08.2021

Von Ullrich Umann | Washington, D.C.

Bitte melden Sie sich an, um diesen Inhalt aufzurufen

Klicken Sie auf den Button "My GTAI Login" und loggen Sie sich mit Ihrer Benutzererkennung ein. Sollten Sie für diese Webseite noch kein Benutzerkonto haben, können Sie sich hier schnell **KOSTENLOS REGISTRIEREN**

[My GTAI Login](#)

Kontakt

Robert Matschoß

Wirtschaftsexperte

 +49 228 24 993 244

 [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.