

VERHANDELN MIT INDISCHEN GESCHÄFTSPARTNERN

Donnerstag, 06. Februar 2025

ICS, Lindweg 33, 8010 Graz, 09:00 – 17:00 Uhr

09:00 **Begrüßung** | Christina Ulrich, Internationalisierungs Center Steiermark

Basis & Hintergründe der Kommunikation | Margit E. Flierl, Delta Consultants

- ✓ Historische & traditionelle Einflüsse auf das heutige Indien, Sprachen, Kasten, Religionen ...
- ✓ Erwartungsmanagement: Was kann von den verschiedenen Altersgruppen erwartet werden?
- ✓ Respekt & Hierarchie und ihre Auswirkungen im täglichen Business Alltag

Kontakte, Kontaktaufnahme & Kontaktpflege

- ✓ Die Wichtigkeit persönlicher Beziehungen – auch im virtuellen Arbeitsumfeld
- ✓ Kontaktpflege, korrekte Umgangsformen, Tabus in der Zusammenarbeit mit Indern

Mittagsimbiss

Kommunikation in Indien

- ✓ Fragestellungen / indirekte Kommunikation - Ja – Nein – Vielleicht
- ✓ Hierarchie: Kommunikationsebenen erkennen & nutzen; Kommunikation von/mit Jüngeren
- ✓ Small Talk

Gesprächs- und Verhandlungsführung in Indien

- ✓ Typische Redewendungen und ihre Bedeutung: Ready – finished – completed – done?

- ✓ Vorbereitung auf Gespräche mit Indern; Wie werden Commitments mit Indern Realität?
- ✓ Nachbereitung von Gesprächen, Bestätigungsschreiben, Vereinbarungen
- ✓ Notwendige, flankierende Maßnahmen

Feedback & Kritik Gespräche, Fragetechniken

- ✓ Wie üben wir Kritik? Wie loben wir?
- ✓ Wie kann ein Inder Kritik annehmen und trotzdem motiviert weiterarbeiten?
- ✓ Feedback abfragen & Antworten bewerten
- ✓ Geschäftlich in Indien / Besuch aus Indien

17:00 Ausklang & Networking