



Cross – Cultural Management Seminar

TÜRKEI

Verträge leben – auch in schwierigeren Zeiten Erfolgreich Verträge verhandeln

- ◆ Dos and Don'ts bei Vertragsverhandlungen
- ◆ Verhalten – bei „politischem Donnerwetter“
- ◆ Verträge leben - Tipps für eine Geschäftsbeziehung mit Zukunft
- ◆ Erfolgsraten bei Geschäftsabschlüssen steigern
- ◆ Regeln & Tabus - mit Auswirkungen
- ◆ Türkische Geschäftskultur + Kulturstandards
- ◆ Verhandlungstaktik & Kommunikation mit Türken
- ◆ Konfliktmanagement
- ◆ Auswirkungen des türkischen Rechtssystems auf Verhandlungsstrategien und die Art wie Verträge gelebt werden
- ◆ Praktische Tipps & Beispiele

Donnerstag, 16. November 2017

9.00 – ca. 17.00 Uhr

Wien

Veranstaltungsort wird noch bekanntgegeben

Programm

◆ Wirtschafts- & Vertragskultur

- Der türkische Geschäftspartner
- Sprache, Kommunikation & Mentalität – Auswirkung auf Verträge
 - Eigenbild vs. Fremdbild
 - Wertesystem, Philosophie, Weltanschauung
 - Soziale Strukturen, Hierarchien & ihre Wandlung
 - Rolle des Mannes bzw. der Frau
 - Berufliche Beziehungen
 - Beziehung zu Ausländern
- Regeln, Tabus, Sitten: Effekte auf Vertragstreue?

◆ Verträge optimal verhandeln

- Businesskultur – Besonderheiten für Verträge
- Vorbereitung vor Vertragsverhandlungen
- Das Treffen – Zeit und Planung
- Verhandlungstaktik – Umgang mit Hierarchien
- Interkulturelle Kommunikation
- Flexibilität vs. Verbindlichkeit
- Geschäftsabschlüsse ⇒ Beziehungs- versus Abschlussorientierung
- Feedback und Kritik ausüben? ⇒ Konflikte meistern
- Dos and Don'ts bei Vertragsverhandlungen
- Auswirkungen des türkischen Rechtssystems auf Verhandlungsstrategien und die Art wie Verträge gelebt werden
- Verträge aktiv leben

◆ Bürokratie, Korruption u. Anti-Korruption

- Umgang mit bürokratischen Prozessen
- Umgang mit individuellen „Begehrlichkeiten“
- Wünsche nach Schmiergeldern präventiv hintanhalten
- Umgang mit Attacken

Publikationen

Auf Anforderung übersenden wir Ihnen gerne unsere komplette Publikationsliste

Publ. Nr.	Sprache	Titel	€
686	En	ICC Guide to Export/Import –Global Standards for International Trade	65,00
738	En	ICC International Model Sale Contract	75,00
646	En	ICC Model Distributorship Contract (Sole Importer-Distributor) 2nd Edition inkl. CD-ROM	75,00
741	En	ICC Ethics and Compliance Training Handbook	65,00
715	DeEn	Incoterms® 2010	38,00

Alle Preise zzgl. 10 % MWSt., Verpackung u. Porto

Weitere Publikationen unter www.icc-austria.org – Publikationen

All ICC rules and publications are protected by copyright. Their reproduction in any form is strictly forbidden without the authorization on ICC.

Anmeldeformular

per Mail oder Fax an:

Frau Cennet Kacan**ICC Austria – Internationale Handelskammer**@ E-Mail: c.kacan@icc-austria.org

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-3718

☎ Fax: +43-1-504 83 00-3703

Konzept, Inhalt: **Frau Mag. (FH) Doris Feichtl**weitere ICC Austria Seminare:

- **Erfolgreich international verhandeln**
11. Oktober 2017, Wien
- **RUSSLAND – Optimale Vertragsgestaltung**
22. November 2017, Wien
- **Mit CHINESEN erfolgreich Verträge verhandeln & Verträge auch leben**
28. November 2017, Wien

alle Details auch unter: www.icc-austria.org**Registrierung****TÜRKEI - Verträge leben – auch in schwierigeren Zeiten****Donnerstag, 16. November 2017****9.00 – ca. 17.00 Uhr****Wien, Veranstaltungsort wird noch bekanntgegeben**

Ich bin damit einverstanden, dass meine Daten elektronisch gespeichert werden und ich per Post, Fax oder E-Mail über weitere Veranstaltungen informiert werde.
Meine Zustimmung kann ich jederzeit schriftlich oder per E-Mail widerrufen.

Teilnahmegebührinkl. Seminarunterlagen,
Kaffeepausen, Mittagsimbiss**€ 490,00 + 20% USt.**

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 392,00 + 20% USt.**Anmeldeschluss****4 Werktage vor dem Seminar****Bei Buchung bis zum 31.08.2017
erhalten Sie 4% Frühbucherrabatt!****Bitte beachten Sie, dass die Teilnahmegebühr vor dem Seminar entrichtet sein muss!****Teilnehmer Information**

Familienname: Vorname: Titel:

Unternehmen:

Adresse:

PLZ: Ort:

Telefon: Fax: E-Mail:

Funktion / Position im Unternehmen:

Rechnungsdaten

Unternehmen:

UID Nummer (verpflichtend für die Rechnungslegung):

Adresse:

PLZ: Ort:

Anmerkungen:

Stornobedingungen:

Bitte haben Sie Verständnis, dass eine Stornierung sowie eine etwaige Rückerstattung der Seminarkosten nur bei Rücktritt bis 14 Tage vor dem Seminartermin (7 Tage für ICC-Austria Mitglieder) möglich ist. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Erfolgt keine fristgerechte Stornierung wird der volle Seminarbetrag fällig. Selbstverständlich können Sie bei einer persönlichen Verhinderung einen Vertreter entsenden.

Datum

Unterschrift

Zielgruppe

- | | |
|---|---|
| ◆ Area Sales Manager | ◆ Projektleiter Kaufmännisch + Technisch |
| ◆ Export + Import Manager | ◆ Vertriebsmitarbeiter |
| ◆ Firmenjuristen + Rechtsanwälte | ◆ Geschäftsführer |

Hintergrund

Das derzeitige „politische Donnergrollen“ verlangt einen sensiblen Umgang mit diesem sehr großen Land. Die Türkei ist trotz des momentanen langsamen Wachstums ein langfristig erfolgsversprechender Markt.

Erfolgreiche Vertragsverhandlungen basieren auf einem tiefen Verständnis für den Background des Partners. Bevor Sie vom türkischen Markt profitieren können, gilt es eine Brücke zur türkischen Kultur und Geschäftswelt zu schlagen. Hierbei sind die richtige grundlegende Vorbereitung auf Verhandlungen und die taktische und strategische Umsetzung der Verhandlungsziele, essentiell für Ihren Erfolg!

- Was will Ihr Partner?
- Was sind die langfristigen Ziele Ihres türkischen Partners?
- Aus welcher „Denke“ kommt er?
- Was können Sie seinem Unternehmen jenseits des unmittelbaren Verhandlungs- und Vertragsgegenstandes bieten?
- Mit welchem Thema beginnen Sie?
- Ist es sinnvoll Ihre „Verhandlungsmacht“ voll auszuspielen? ...und wenn ja – wie und wann?

Anhand von praxisorientierten Fallbeispielen werden die Themen für Sie erläutert. Nützen Sie die Gelegenheit Fragen zu stellen und in der Gruppe zu diskutieren.

Referenten

Dr. Döne Yalçın, Managing Partner Turkey, CMS Reich-Rohrwig Hainz Rechtsanwälte GmbH, ist in der Türkei und in Österreich als Rechtsanwältin zugelassen. Sie hat bereits zahlreiche ausländische Investoren bei der Expansion in die Türkei unterstützt.

Dr. Maximilian Burger-Scheidlin, Geschäftsführer, ICC Austria – Internationale Handelskammer, hat viele Jahre in Ostafrika, Middle East, Asien gelebt und Unternehmen in 85 Ländern beraten; Spezialist für Anti-Korruption, Streitvermeidung, Streitbeilegung. Mitautor von 12 Büchern, Lektor an mehreren Universitäten & Hochschulen.

ICC Austria - Ihr Partner rund um Außenhandel und Recht

ICC Austria berät Sie bei:

- *Internationaler Vertragsgestaltung, Import- und Exportverträge*
- *Finanzieller Absicherung von Verträgen: Dokumentenakkreditiv, Bankgarantie*
- *Taktischem Vorgehen bei internationalen Verhandlungen*
- *Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation*
- *Prävention vor Korruption, Wirtschaftskriminalität, Produktpiraterie, Betrug, Spionage*