



**WISSEN
MACHT
ERFOLG**

Einführung in Interkulturelle Kompetenzen

International Competencies:
Lokale Anpassung &
erfolgreicher Vertragsabschluss

🔔 Darum lohnt sich der Kurs

Meistern Sie die Kunst der globalen Geschäftsführung: Überwinden Sie kulturelle Barrieren, schließen Sie erfolgreiche Verträge und führen Sie internationale Projekte zum Erfolg. Werden Sie zum Global Player.

Das nehmen Sie mit

In einer Welt, die immer stärker zusammenwächst, sind interkulturelle Kompetenzen der Schlüssel zum Erfolg in internationalen Geschäftsbeziehungen. Unser Seminar bietet Ihnen Einblicke in die Welt des globalen Handels und ermöglicht es Ihnen, kulturelle Unterschiede zu verstehen und zu überbrücken. Sie lernen, wie Sie Ihr Geschäftsmodell erfolgreich lokalisieren und Verträge unter Berücksichtigung lokaler Kulturen und Sitten abschließen.

Entdecken Sie, wie Globalisierung Ihr Unternehmen beeinflusst und wie Sie die Besonderheiten von Auslandsprojekten meistern. Durch praktische Beispiele und Strategien meistern Sie effektive Verhandlungsführung und ethisches Handeln in einem interkulturellen Kontext. Wir beleuchten die entscheidenden Leadership-Qualitäten, die in einem vielfältigen internationalen Umfeld unverzichtbar sind, und zeigen Ihnen, wie Sie Kultur und Werte in Ihren Geschäftsbeziehungen gewinnbringend einsetzen können.

Rüsten Sie sich mit dem Wissen und den Fähigkeiten aus, um Ihr Unternehmen auf den Weg globaler Erfolge zu führen. Dieses Seminar ist Ihr Sprungbrett in eine Welt, in der interkulturelle Kompetenz nicht nur eine Fähigkeit, sondern eine Notwendigkeit ist.

Ihr Programm im Überblick

1. Verständnis lokalen Geschäfts im internationalen Kontext
 1. Herausforderungen für Unternehmen
 2. Was ist so anders am Auslandsgeschäft?
 3. Meinen Geschäftspartner und seine Welt verstehen
2. Globalisierung – das weltweite Geschäft
 1. Abbau von Handelshemmnissen
 2. Sinkende Transportkosten
 3. Neue Informationstechnologien
3. Auslandsprojekte und ihre Besonderheiten
 1. Beachtung kultureller Gegebenheiten
 2. Erfolgreiche Zusammenarbeit und Marktbearbeitung
 3. Einsatz personeller Ressourcen im Ausland
4. Erfolgreicher Vertragsabschluss durch das Verständnis lokaler Kultur und Landessitte

1. Internationale Verhandlungen à Kompetenzen Entwickeln

1. Framework für Verhandlungen
2. Fremdes Vertragsverständnis
3. Formale Anforderungen

2. Fremdes Recht und fremde Sprache

1. Rechtsterminologie und Sprache
2. Eigenheiten fremden Rechts
3. Schuldrecht und Sachenrecht – unterschiedliche Zugänge

5. Leadership Qualitäten

1. Verhandlungsführung
2. Durch Konflikte navigieren
3. Gesichtswahrende Lösungen finden

6. Ethik der Kultur, Werte und Entscheidungen treffen

1. Warum kauft der Kunde „Made in Austria“?
2. Worauf kommt es dem Kunden wirklich an?
3. Wie arbeitet mein Kunde / Geschäftspartner

Interessant für

- Führungskräfte
- Mittleres Management
- Unternehmensberater
- Projektmanager
- Prozessmanager

Referent*in



DDr. Manfred Adlmanseder

CFO und Experte für Internationales Wirtschafts- und Vertragsrecht

Termine & Optionen

DATUM	DAUER	ORT	FORMAT	PREIS
03.10.2025	1 Tag	Virtual Classroom	Online	€ 650,-
03.10.2025	1 Tag	Wien	Präsenz	€ 650,-

Preise exkl. MwSt.

Beratung & Buchung



Erwin Skenderi

☎ +43 1 713 80 24-83 ✉ bildungsmanagement@ars.at