

## Anmeldung

Die Teilnehmerzahl ist auf 25 Personen beschränkt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eintreffens berücksichtigt.

Bitte senden Sie Ihre Anmeldung bis 26. November 2012 per Fax oder E-Mail an: **Fax 0621 1709-229, [indien@rhein-neckar.ihk24.de](mailto:indien@rhein-neckar.ihk24.de)**

## Verhandlungsführung mit indischen Geschäftspartnern

29. November 2012 | IHK Rhein-Neckar, Mannheim

Hiermit melde ich mich verbindlich an:

Name/n

Funktion

Firma

Branche

Anschrift

PLZ, Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Mit der Anmeldung akzeptiere ich die unten genannten Teilnahmebedingungen. Das Teilnahmeentgelt beträgt 190,00 Euro für IHK-/HWK-Mitglieder bzw. 270,00 Euro für Nicht-Mitglieder. Ich bin damit einverstanden, dass meine personenbezogenen Daten zum Zwecke der Zusendung von Informationen gespeichert werden. (Sind Sie hiermit nicht einverstanden, bitte vorstehenden Satz streichen). Die Einwilligung ist freiwillig und kann jederzeit für die Zukunft widerrufen werden.

Datum, Unterschrift

## Wichtige Hinweise

### Termin

29. November 2012, 10:00–17:30 Uhr

### Ansprechpartner

Sabrina Weigold  
Telefon 0621 1709-130  
[Sabrina.Weigold@rhein-neckar.ihk24.de](mailto:Sabrina.Weigold@rhein-neckar.ihk24.de)

Gabriele Borchard  
Telefon 0621 1709-131  
[Gabriele.Borchard@rhein-neckar.ihk24.de](mailto:Gabriele.Borchard@rhein-neckar.ihk24.de)

### Teilnahmeentgelt

190,00 Euro pro Person für IHK-/HWK-Mitglieder, 270,00 Euro pro Person für Nicht-Mitglieder. Der Betrag ist zahlbar nach Erhalt der Rechnung.

### Teilnahmebedingungen

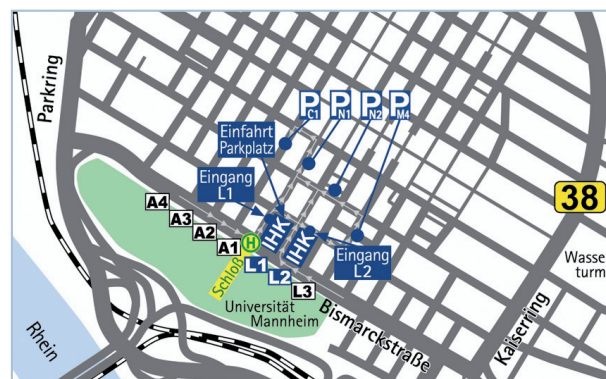
Die Anmeldung muss schriftlich erfolgen. Sie erhalten eine Anmeldebestätigung. Stornierungen sind uns schriftlich bis spätestens drei Tage vor der Veranstaltung mitzuteilen. Bei späterem Rücktritt wird das volle Teilnahmeentgelt erhoben. Die IHK Rhein-Neckar haftet nicht bei Unfällen oder für Beschädigungen, Verlust oder Diebstahl mitgebrachter Gegenstände oder von Kraftfahrzeugen.

### Veranstaltungsort

Industrie- und Handelskammer Rhein-Neckar L 1,2 68161 Mannheim

### Anreise

Mit der Straßenbahn: Linie 1, 5 und 7, Haltestelle Schloss. Mit dem Auto: Siehe Skizze. Parkplätze stehen in den nahegelegenen Innenstadtparkhäusern zur Verfügung.



## Einladung

# Verhandlungsführung mit indischen Geschäftspartnern

Indien verstehen – planen, verhandeln, erfolgreich sein



29. November 2012 | 10:00–17:30 Uhr  
IHK Rhein-Neckar L 1,2 68161 Mannheim

**IHK** Rhein-Neckar Kompetenzzentrum Indien  
**AHK** Indo-German Chamber of Commerce  
Deutsch-Indische Handelskammer  
Mumbai · Delhi · Kolkata · Chennai  
Bangalore · Pune · Düsseldorf

In Zusammenarbeit mit den Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg und den IHKs Pfalz und Darmstadt



## Verhandlungsführung mit indischen Geschäftspartnern

Nur wer sich neben wirtschaftlichen Überlegungen auch intensiv mit den sozialen und kulturellen Entwicklungen des Landes beschäftigt, kann auf Dauer in Indien erfolgreich sein. Deshalb befasst sich dieses Praktikerseminar intensiv mit der Frage, warum der Markt Indien so anders ist. Indien besser zu verstehen heißt nicht nur, Wettbewerbsvorteile zu erlangen, sondern auch bestehende Vorurteile abzubauen.

Anhand der vorgestellten Fallbeispiele können Sie Rückschlüsse auf Verhaltensregeln ziehen und diese in der Praxis selbständig anwenden. Diese Erkenntnisse beziehen sich sowohl auf die Anbahnung von Geschäftskontakten, auf Vertragsverhandlungen sowie die Kontaktpflege.

Sie lernen Hintergründe über Verbraucherverhalten kennen und sind in der Lage, Ihre Produkt- und Kommunikationsstrategie an den indischen Markt anzupassen.

### Zielgruppe

Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Business Development Manager, Area Sales Manager, aus Unternehmen mit Export und/oder Vertrieb nach Indien sowie Neueinsteiger

## Programm

### 10:00 Uhr Einführung in die deutsch-indischen Wirtschaftsbeziehungen

**Dirk Matter,**  
Geschäftsführer, Deutsch-Indische Handelskammer, Düsseldorf

#### Referent

**Werner Heesen,**  
Geschäftsführer, Werner Heesen Consulting GmbH, Mainz

### 10:30 Uhr Vorstellung der Ziele des Seminars

### 10:45 Uhr Warum ist Indien so anders?

Indiens langer Weg zur asiatischen Supermacht  
Äußere Einflussfaktoren, die für Ihren Erfolg entscheidend sein können: Religion, Familie und Gesellschaft, Moralvorstellungen, Sprache und soziale Strukturen  
Praxisbeispiele und Folgerungen

### 11:30 Uhr Kaffeepause

### 11:45 Uhr Von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Geschäftsprozess

Wie erleben wir unsere indischen Geschäftspartner und wie wird unser Verhalten in Indien wahrgenommen?  
Gibt es Regeln?  
Aus Praxisfällen lernen

### 12:30 Uhr Mittagessen mit Gesprächsmöglichkeit

### 13:30 Uhr Wie führe ich Vertragsverhandlungen?

Die Balance zwischen Geben und Nehmen  
Aus Praxisfällen lernen

### 14:15 Uhr Verkaufsgespräche mit indischen Partnern

Was erwartet der indische Verbraucher?  
Welche Chancen hat mein Produkt?  
Erfahrungen deutscher und ausländischer Unternehmen

### 15:00 Uhr Kaffeepause

### 15:30 Uhr Kontaktpflege

Über die Wichtigkeit von informellen Gesprächen und Netzwerken

### 16:15 Uhr Von Risiken und kleinen und großen Katastrophen

Gibt es eine Präventiv- oder Vermeidungsstrategie?  
Praxisbeispiele und Folgerungen

### 17:00 Uhr Zusammenfassung und Feedback

Die Veranstaltung wird voraussichtlich gegen 17:30 Uhr enden.

### Der Referent

#### Werner Heesen

gilt in Expertenkreisen als ausgewiesener Indien-Spezialist. Er hat 13 Jahre in Indien gelebt und war zuletzt als Verkaufsdirektor Südasiens für die Deutsche Lufthansa AG tätig. Heute lehrt er an der FH Worms im Bereich Interkulturelles Marketing und berät mittelständische Firmen beim Markteintritt in Asien.