



BENIERS CONSULTANCY

International Business Training Center

präsentiert



Verhandeln mit Italienern



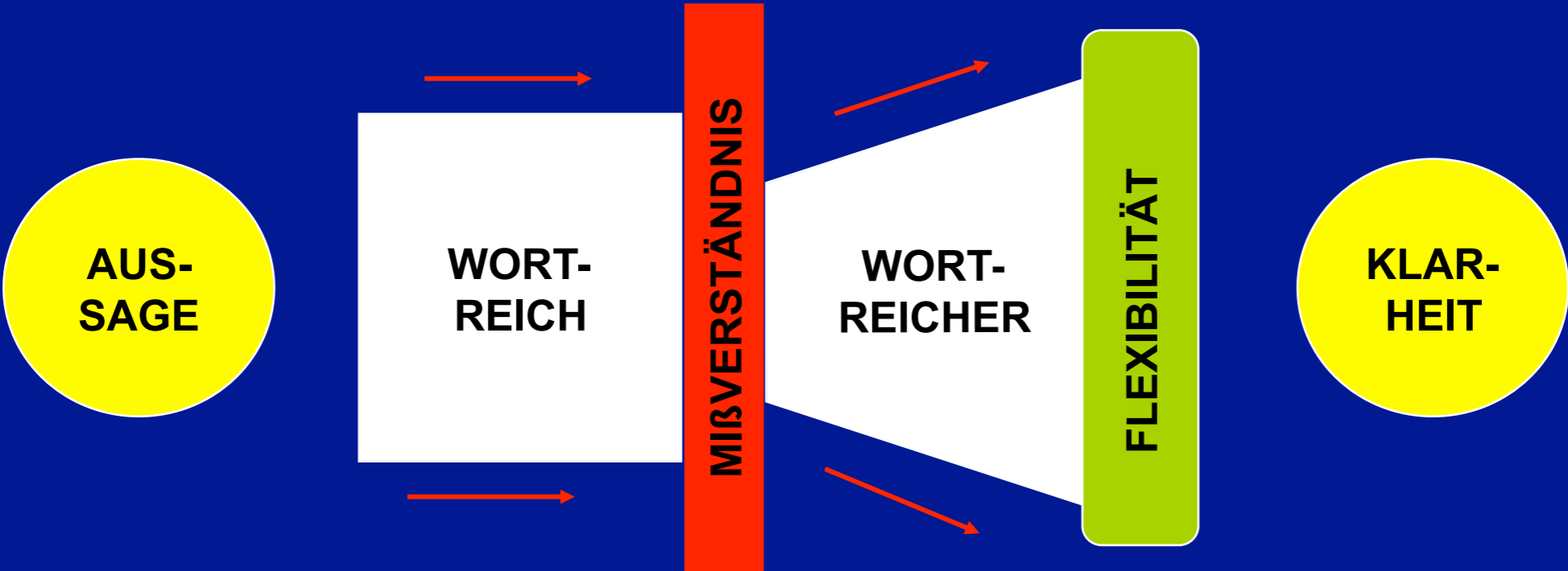
© Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung von der Beratungsfirma Beniers Consultancy unzulässig und strafbar.  
Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

[www.beniers-consultancy.com](http://www.beniers-consultancy.com)  
<http://blog.beniers-consultancy.de>

# Verhandeln mit Italienern



# Kommunikationsschema Italiener



## Verhandeln mit Italienern

- **SCHLÜSSELWÖRTER:**
- *Freunde, andere Menschen, Freude im Leben.*
- Sie zeichnen sich durch *Charme* aus.
- Dadurch machen Italiener sich bei anderen beliebt.
- Sie mögen *keine Konflikte* und vermeiden diese denn auch möglichst viel.

## Verhandeln mit Italienern

- Italiener legen großen Wert auf *ÄUßERLICHKEITEN*.
- Sie krümmen und wenden sich, um höflich zu sein.
- Sie haben ein starkes Ego: *EIGENSTOLZ*.

## Verhandeln mit Italienern

- Ihre Stärke ist *nicht: systematische Arbeit, detaillierte Planung.*
- Italiener gehen in ihrer *Arbeit* denn auch *oberflächlich* vor.

## Verhandeln mit Italienern

- Italiener sind sehr *empfindlich* für *KRITIK*; vor allem, wenn man diese öffentlich zum Ausdruck bringt: *FACE-SAVING*.
- Italiener nehmen sich *nicht viel* Zeit zum *Nachdenken*.



## Verhandeln mit Italienern

- Bei Verhandlungen mit Italienern soll man vor allem auf **ZWISCHENMENSCHLICHE BEZIEHUNGEN** achten: **VERTRAUEN**.
- Darum legen Italiener auch *nicht alles schriftlich* fest.

## Verhandeln mit Italienern

- Vorzugsweise soll man diese Beziehungen *IN DEN VORSCHLÄGEN* miteinbeziehen.
- Als Verhandlungspartner soll man Italiener für die *EINRICHTUNG* seines Büros, , Hauses usw. *KOMPLIMENTE* machen:



*Stärkt sein EGO = EIGENSTOLZ*



BENIERS CONSULTANCY

International Business Training Center

präsentierte



Verhandeln mit Italienern



[www.beniers-consultancy.com](http://www.beniers-consultancy.com)  
<http://blog.beniers-consultancy.de>

C.J.M. Beniers. *Interkulturelle Kommunikation*.  
Hanser Verlag München, BRD. ISBN: 3-446-40220-9.

C.J.M. Beniers. *International Business Language for Industrial Engineers*.  
Hanser Verlag, München, BRD. ISBN: 3-446-22374-6.

C.J.M. Beniers. *Hörbuch Interkulturelle Kompetenz*.  
Technisat Digital GmbH. Daun, BRD