



Seminar

■ **Erfolg in Indien:
Märkte, Mentalitäten und
Rahmenbedingungen**

Zürich, 17. Juni 2008

Kooperationspartner



Erfolg in Indien: Märkte, Mentalitäten und Rahmenbedingungen

Pulsierender Konsum, exzellente Investitions- und ausgezeichnete Export-/Importkonjunktur prägen das Wirtschaftsbild Indiens. Mit höheren Wachstumsraten als beispielsweise Brasilien und Russland liegt Indien nur knapp hinter China. Doch ein Markteintritt will gut vorbereitet sein. Waseem Hussain liefert Ihnen dazu die Werkzeuge und geht auf hard- und soft-facts im neuen Seminar «Indien: Märkte, Mentalitäten und Rahmenbedingungen» ein.

Erste Schritte in den indischen Markt

- Indien und die Schweiz – ein Überblick
- Gesetzliche und fiskalische Rahmenbedingungen in Indien
- Beschaffungs- und Absatzmarkt Indien – Grundlagen

Interkulturelle Kompetenz in Indien

- Kommunikation: Was meint mein indischer Partner, wenn er mit mir spricht
- Organisation: das indische Organigramm
- Führung, Projektmanagement, Verhandlungen: Wie begegne ich der freundlichen Härte meines indischen Partners?

Zielgruppe

Alle Managementstufen vom CEO bis zu Verkaufs- und Exportleiter/innen, Einkaufsverantwortliche und technische Mitarbeitende mit Kontakten zu indischen Geschäftspartnern. Führungskräfte, die Indien als möglichen Absatz- oder Beschaffungsmarkt sehen; Firmenvertreter/innen, die bereits Handelsbeziehungen zu Partnern in Indien unterhalten oder dies beabsichtigen und zusätzliches Potenzial nutzen möchten.

Seminarleitung

Waseem Hussain, Managing Director MARWAS AG, Zürich



Programm

- 08:30 **Der indische Markt aktuell:** Was für eine Stimmung herrscht heute in Indien? Wirtschaftsliberalisierung: der Stand der Dinge. Wo werden Chancen gesehen, und wie geht Indien mit den eigenen strukturellen Schwächen um?
- 10:00 **Pause**
- 10:20 Marktinformationen beschaffen und auswerten. Entwicklung einer **Markteintrittsstrategie**. Geeignete Zusammenarbeitsmodelle mit indischen Partnern.
- 12:00 **Gemeinsames Mittagessen**
- 13:00 **Wie ticken indische Firmen?** Wer hat was zu sagen? Kommunikation, Verbindlichkeit und Loyalität als Chance und Herausforderung.
- 15:00 **Pause**
- 15:20 **Die indische Mentalität** erkennen und verstehen: eine kurze Kulturgeschichte Indiens und wie sich diese auf die **Zusammenarbeit mit indischen Partnern auswirkt**. Mitarbeitende rekrutieren, führen und fördern.
- 17:00 **Ende des Seminars**

Hinweis

Fragen und Anliegen von den Seminarteilnehmenden sind willkommen.

Informationen für die Teilnehmenden

Datum	Dienstag, 17. Juni 2008 (08.30 bis 17.00 Uhr)
Ort	Osec Business Network Switzerland Stampfenbachstrasse 85 8021 Zürich
Veranstalter /Auskunft	School for International Business, Rolf Lüthi Sonneggstrasse 30, 8033 Zürich Tel. 0041 43 243 75 32, Fax 0041 43 243 75 31 www.eiab.ch, mail@eiab.ch
Kooperationspartner	Marwas Osec Business Network Switzerland Swissmem Zürcher Handelskammer
Kosten	Mitglieder Kooperationspartner CHF 820.- Nichtmitglieder CHF 960.- Der Preis versteht sich inkl. Dokumentation, Mittagessen und Pausenerfrischung.

Seminarpartner



MARWAS



Anmeldetalon

einsenden, faxen oder online

per Post: School for International Business, Sonneggstrasse 30, 8033 Zürich
per E-Mail: mail@eiab.ch oder per Fax: 0041 (0)43 243 75 31
online: www.eiab.ch (Rubrik Seminare Juni 2008)

Seminar

Erfolg in Indien: Märkte, Mentalitäten und Rahmenbedingungen

Zürich, 17. Juni 2008

Firma

Name / Vorname

E-Mail / Telefon

Strasse / PLZ / Ort

Datum / Unterschrift

Mitglieder Kooperationspartner:

Osec Swissmem ZHK