

Interkulturelle Herausforderungen bei Geschäftsverhandlungen in Peru

Inhalte

- 1) Interkulturelle Kompetenz / high - low context
- 2) Do's and Dont's in Peru
- 3) Erfolgreiche Verhandlungsstrategien in Peru
- 4) Fazit für Peru

1) Interkulturelle Kompetenz

In einer „low context“ Kultur wird alles gesagt, was zum Verstehen nötig ist. Ein Deutscher ist es gewohnt, so genau wie möglich etwas zu beschreiben, direkt auszusprechen was er denkt und direkt nein zu sagen. "High context" ist das genaue Gegenteil. Ein Peruaner kommuniziert in einer Weise, die zahlreiche Interpretationsspielräume offen lässt und die nur mit Hilfe des Kontextes ausgefüllt werden können. Es wird umschrieben, immer gesichtswahrend agiert, ein direktes nein wird stets vermieden.

2) Do's and Dont's in Peru

Gesprächsführung / Small Talk	+ Peruaner sind in der Regel extrovertiert, offen und reden sehr gerne über Privates. Seien Sie bereit über die Familie, peruanisches Essen oder die Inka-Kultur zu sprechen. + Seien Sie höflich und geben Sie viele ehrliche Komplimente. + Unterbrechen Sie Ihren Gesprächspartner, wenn Sie es für nötig halten. Es wäre sonst schwierig für Sie Ihre Punkte zu adressieren.
	- Verzichten Sie auf Themen wie Chile, Spanien, Fujimori oder Religion. - Vermeiden Sie direkt „Nein“ zu sagen. Umschreiben Sie eine schwierige Situation oder artikulieren Sie, dass Sie darüber nachdenken.

3) Erfolgreiche Verhandlungsstrategien in Peru

	Deutschland	Peru
Nutzenargumentation beim Angebot. Logische Verknüpfung des Angebotes mit positiven Folgen	Nutzen in EUR und Sicherheit	Reputation „hecho en Alemania“ bei Kunden, Bekannten und Familie; Leistung wie Lebensdauer, Schichtbetrieb, Ersatzteile, persönliche Erreichbarkeit