



Ich nehme an der Veranstaltung
**Erfolgreich und rechtssicher Verhandeln mit
brasilianischen Geschäftspartnern**
am **01.06.2017, 09.00 Uhr**,

mit ____ Person(en) teil und melde mich/uns
verbindlich zum Preis von
€ 215,- für IHK-/HWK-Mitglieder inkl. MwSt./Person
€ 430,- für Nicht-Mitglieder inkl. MwSt./Person an.

Vor- und Zuname (bitte in Blockschrift)

Unternehmen

Anschrift

Telefon/Fax

E-Mail

Ich bin damit einverstanden, dass meine Anmelde-
daten zur Vertragsabwicklung verarbeitet werden.

Datum/Unterschrift

Bitte bis 24.05.2017 zurück an:
IHK Karlsruhe, Rebecca Bohn
Telefon: 0721 174 - 122
Fax: 0721 174 - 336
E-Mail: Rebecca.Bohn@karlsruhe.ihk.de



Online-Anmeldung möglich unter:
www.karlsruhe.ihk.de
Veranstaltungsnummer:
13894994

Datenschutzrechtliche Einwilligungserklärung

*Ich willige ein, dass die IHK Karlsruhe mir Einladungen zu
Veranstaltungen, Umfragen und sonstige Informationen zum
Themenbereich **Außenwirtschaft** an die von mir genannte
E-Mailadresse zusendet:*

ja nein

*Wir werden Ihre Daten (Name, Anschrift, E-Mailadresse) zu
diesem Zweck speichern und nutzen. Die Einwilligung ist frei-
willig und kann jederzeit für die Zukunft gegenüber der IHK
Karlsruhe durch Versendung einer E-Mail an
rebecca.bohn@karlsruhe.ihk.de, telefonisch unter
0721 174-122 oder schriftlich gegenüber der IHK Karlsruhe,
Geschäftsbereich 4, Lammstraße 13-17, 76133 Karlsruhe
widerrufen werden. Sofern ich nicht einwillige bzw. die erteilte
Einwilligung für die Zukunft widerrufe, erhalte ich die oben
genannten Informationen nicht (mehr). Eine über diesen Zweck
hinausgehende Datenverarbeitung findet nur statt, wenn dies
aufgrund gesetzlicher Regelungen vorgeschrieben ist.*

Datum/Unterschrift

Adresse:

Industrie- und Handelskammer Karlsruhe
Lammstraße 13 - 17
76133 Karlsruhe
www.karlsruhe.ihk.de



Erfolgreiche und rechtssichere Verhandlungen mit brasilianischen Geschäftspartnern



**AUSSENWIRTSCHAFT
UND INFRASTRUKTUR**

**1. Juni 2017
9 - 17 Uhr
IHK Haus der Wirtschaft**



Erfolgreiche und rechtssichere Verhandlungen mit brasilianischen Geschäftspartnern

Der strategische Markt Brasiliens ist trotz der aktuellen wirtschaftspolitischen Situation mit vielen Chancen verbunden. Vertrauensaufbau, persönliche Wertschätzung und ein sicherer juristischer Unterbau bilden den Schlüssel für gute Verhandlungsergebnisse und rechtssichere Abschlüsse.

Viele Verhandlungen scheitern in Brasilien an der direkten und zu sachlichen Kommunikation seitens der deutschen Geschäftsleute. Brasilien ist ein Land der Gegensätze, geprägt von einer städtischen Infrastruktur und einer Gesellschaftskultur, in der nur derjenige erfolgreich bestehen kann, der die Besonderheiten kennt und imstande ist, sich flexibel an den Regeln zu orientieren. In diesem Land steht die Beziehung zu Geschäftspartnern im Vordergrund und zählt für die Menschen oft mehr als das geschriebene Recht, dessen korrekte Anwendung jedoch stets die unverzichtbare Grundlage für den langfristigen Erfolg in Brasilien bildet.

Um sich in der Praxis adäquat auf die Verhandlung mit brasilianischen Geschäftspartnern vorzubereiten, laden wir Sie zu einem eintägigen Workshop ein.

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Vertriebleiter und Einkaufsleiter, Area Sales, Manager von nationalen und internationalen Unternehmen.

Referenten

Carolina Butto Zarzar, Soziologin M.A., Mundos Partners, Karlsruhe
Parvis Papoli-Barawati, Rechtsanwalt, PAPOLI-BARAWATI Anwaltskanzlei, Mitglied des Vorstands der Deutsch-Brasilianischen Juristenvereinigung, Osnabrück, Frankfurt a. M., São Paulo

Inhalte

Verhandlungen effizient vorbereiten

- Brasilianische Werte/Normen & Entscheidungsprozesse
- Business Entertainment: Beziehungsaufbau & Ventilfunktion
- Verhandlungsstrategien erkennen und nutzen (Fallbeispiele)

Basiswissen für brasilianische Verträge

- Export- u. Handelsvertreterverträge
- Vertragsform und -inhalt
- Stolpersteine - Fallbeispiele

Gesprächs- und Verhandlungstechniken

- Ein win-win orientiertes Verhandlungsmodell schaffen
- Missverständnisse erkennen & Lösungsalternativen entwickeln

Anstellung von Geschäftsführern

- Abgrenzung Organ / Arbeitnehmer
- Arbeitnehmerrechte in Brasilien
- Risiken und Lösungsansätze

Impulse für das Verhandlungsparkett

- Stolpersteine bei der verbalen und nonverbalen Kommunikation
- Motivierende Lösungen erzielen
- Verhandlungsstrategien erkennen und nutzen

Joint-Venture in Brasilien

- Gestaltungsalternativen
- Juristische Schritte und Ablauf
- Chancen und Risiken

Referenten



Die Referentin und Beraterin Carolina Butto Zarzar, Soziologin M.A. und Dipl. Pädagogin mit Spezialisierung auf Internationales Personalmanagement und Organisation verfügt über praktische Erfahrung in der Wirtschaft und der Zielregion, gepaart mit langjähriger professioneller Trainererfahrung in verschiedenen Unternehmen und Organisationen der internationalen Zusammenarbeit. Diese Kombination von Expertise und praktischer Erfahrung gewährleistet den Teilnehmern unserer Seminare bestmögliche Resultate bei Verhandlungen für den direkten Geschäftserfolg in Brasilien.



Der Referent Parvis Papoli-Barawati ist Rechtsanwalt und Mitglied des Vorstands der Deutsch-Brasilianischen Juristenvereinigung. Er berät seit 20 Jahren deutsche Firmen im deutsch-brasilianischen Wirtschaftsrecht bei Handels- und Investitionsvorhaben in Brasilien.