EINLADUNG

atin

Indien. Richtig. Machen

INDIA BUSINESS GAME.

Wie gut sind Sie im Indiengeschäft, wenn es nicht nach Plan läuft?



12. & 19. NOVEMBER 2026
AB 14:00 UHR · GRAZ

Ein Halbtag Indiengeschäft.
Spielerisch.

INDIEN KANN MAN ERKLÄREN. ODER MAN KANN ES ERLEBEN.

Beim INDIA BUSINESS GAME treffen Sie Entscheidungen, statt Folien zu konsumieren. Sie gewinnen einen indischen Kunden oder bauen eine Lieferantenbeziehung auf, beschaffen Informationen, verhandeln – und erleben, was passiert, wenn die Realität dazwischenkommt.

ZWEI GAMES. ZWEI TEAMS. ECHTES INDIENGESCHÄFT.

01

SALES GAME

Vom europäischen Produkt zum erfolgreichen Indien-Angebot.

- Marktsegment finden und Leads qualifizieren
- Entscheider, Influencer und Budget verstehen
- Produkt und Angebot an den Markt anpassen
- Preis, Service, Training und Konditionen verhandeln
- Mit Zahlungsverzug, Servicefällen und Lokalisierung umgehen

02

SOURCING GAME

Der günstigste Lieferant ist nicht immer der beste Deal.

- Informelle Informationen gezielt beschaffen
- Preis, MOQ, Zahlung, Qualität und Rahmenbedingungen verhandeln
- Muster und Spezifikationsänderungen managen
- Mit Qualitätsabfall, Lieferproblemen und Nachverhandlungen umgehen

DIE SPIELREGEL

Es gibt keinen vorgegebenen Lösungsweg. Ihre Fragen, Entscheidungen und Verhandlungen bestimmen, wie sich das Spiel entwickelt.

EIN NACHMITTAG.
ZWEI TERMINE ZUR AUSWAHL

12 **DONNERSTAG**
12. NOVEMBER 2026
ab 14:00 Uhr · Graz

19 **DONNERSTAG**
19. NOVEMBER 2026
ab 14:00 Uhr · Graz

Außergewöhnliche, inspirierende Location im Zentrum von Graz – Details folgen.

ABLAUF

14:00	2,5 h	30 min	1,5 h
Ankommen & Warm-up	**Business Simulation**	**Pause**	**Debriefing & Transfer**

- Danach: gemeinsames Abendessen, Drinks und Networking mit Teilnehmer:innen und Indien-Praktikern.

MEHRERE MONATE INDIENGESCHÄFT – KOMPRIMIERT AUF EINEN NACHMITTAG.

Inklusive jener Situationen, deren Konsequenzen in echten Projekten oft erst viel später und mit erheblichem Lehrgeld sichtbar werden.

WAS SIE MITNEHMEN.

01

BESSERE ENTSCHEIDUNGEN

Sie erleben, welche Informationen vor einer Entscheidung wirklich fehlen – und wie Sie diese bekommen.

02

MEHR VERHANDLUNGS-SICHERHEIT

Sie trainieren Preis, Konditionen, Service, Qualität und Veränderungen als Gesamtpaket statt isoliert.

03

REALISTISCHES INDIENBILD

Sie verstehen die Logik der indischen Seite – ohne Klischees, aber mit den Unterschieden, die im Geschäft tatsächlich relevant werden.

04

DIREKTER TRANSFER

Im Debriefing übersetzen Sie das Erlebte in konkrete Regeln und nächste Schritte für Ihr eigenes Indiengeschäft.

DIE PRAKTIKER HINTER DEM GAME



DI(FH) Wolfgang Bergthaler

Marketing, Vertrieb & Business Development

22 Jahre Indien-Erfahrung; begleitet europäische Unternehmen beim Aufbau und der Umsetzung ihres Indiengeschäfts.



Armin Praschniker, MA

Sourcing & Operations

Managing Director von Strahl India; operative Erfahrung mit Beschaffung, Produktion und Lieferanten-Entwicklung in Indien.



DI(FH) Roman Wratschko

Produktentwicklung & Marktverständnis

Creative Director Hardware bei Jio India; langjährige Erfahrung mit indischen Märkten, Kunden und Geschäftsmodellen.



Shuporna Ghosh, MA

Marketing & Interkulturelle Kommunikation

Kommunikationsexpertin mit Sitz in Österreich; über 20 Jahre Erfahrung in Marketing und Top-Management multinationaler Unternehmen – mit tiefem Verständnis der indischen Geschäftskultur.

KEIN KLASSISCHES INDIEN-SEMINAR.

Keine Länderpräsentation. Keine Dos & Don'ts. Keine vier Stunden PowerPoint.
Sondern ausprobieren, verhandeln, scheitern, korrigieren – und daraus lernen.

INVESTMENT

EUR 790

netto pro Person

EARLY BIRD EUR 690 netto
nur bis 12.10.2026

inkl. Business Simulation, Unterlagen, Getränke und Abendessen

FÜR WEN?

Eigentümer:innen, Geschäftsführer:innen sowie Verantwortliche aus Vertrieb, Business Development und Einkauf.

- **Maximal 4 Teilnehmer:innen pro Termin**

TERMINE

Do, 12. November 2026 · ab 14:00 Uhr · Zentrum Graz
Do, 19. November 2026 · ab 14:00 Uhr · Zentrum Graz

EINE AUSSERGEWÖHNLICHE LOCATION. ZWEI INTENSIVE GAMES. EIN HALBTAG VOLLER INDIENGESCHÄFT.

ANMELDUNG

atin.coop@pm.me
+43 699 10 33 88 61

Indien. Richtig. Machen