

Bundesverband der Dolmetscher
und Übersetzer (BDÜ)
Landesverband Bayern e.V.

Rottmannstr. 11
80333 München

Tel.: 089 283330
Fax: 089 2805451

by@bdue.de
www.by.bdue.de

BDÜ

Bundesverband der Dolmetscher
und Übersetzer (BDÜ)
Landesverband Bayern e.V.

Der BDÜ ist der größte Berufsverband für Übersetzer und Dolmetscher in Deutschland und Europa. Die etwa 1500 Mitglieder in Bayern bieten mehr als 40 Sprachen von Albanisch bis Weißrussisch an. Eine BDÜ-Mitgliedschaft steht für Qualität, denn alle Mitglieder müssen vor Aufnahme in den Verband ihre fachliche Qualifikation nachweisen. Die Mitgliederdatenbank im Internet hilft bei der Suche nach Dolmetschern und Übersetzern in Bayern (www.by.bdue.de).

Hier geht es direkt zur Suche nach dem passenden Übersetzer oder Dolmetscher über den QR-Code:



BusinessKnigge Italien

BusinessKnigge Italien

1. Anrede

Italiener legen Wert auf eine korrekte Anrede, d. h. der Titel (Dottore usw.) sollte immer genannt werden. Man geht jedoch schneller dazu über, sich mit dem Vornamen anzusprechen oder sich zu duzen.



2. Begrüßung

Bis zum Nachmittag verwendet man „Buongiorno“, im Laufe des Nachmittags wechselt man - je nach Region zu unterschiedlichen Uhrzeiten - zu „Buonasera“.



3. Telefonkontakt

Wundern Sie sich nicht, wenn Ihr italienischer Gesprächspartner Sie am Telefon mit „Pronto“ begrüßt. So meldet man sich üblicherweise am Telefon.



4. Kleidung

Italien ist das Land der Mode, daher sind gute Kleidung und ein gepflegtes Äußeres ein Muss im Geschäftsleben. Ein kurzärmeliges Hemd in Verbindung mit einer Krawatte ist in Italien nicht üblich.



5. Gesprächsführung

Bei Meetings halten sich italienische Geschäftspartner oft nicht an die Reihenfolge der Agenda. Hier sind Flexibilität und Geduld gefragt. Der Tonfall ist in Italien häufig lebhafter und lauter. Man muss damit rechnen, im Gespräch unterbrochen zu werden.



Für die gelungene Kommunikation mit italienischen Geschäftspartnern sind Kenntnisse der Sitten und Gebräuche in Italien nützlich. Wir haben für Sie **zehn Tipps** zusammengestellt:

6. Kritik

Mit zu direkter Kritik stoßen Sie Ihren italienischen Geschäftspartner vor den Kopf. Hier sind Finger-spitzengefühl und diplomatische Formulierungen angebracht.



7. Verhalten im Geschäftsleben

Italiener sind es nicht gewöhnt, langfristig zu planen. Kurzfristig lässt sich - mit einer Prise Kreativität - trotzdem noch vieles gut organisieren.



8. Geschäftsessen

Im Lokal angekommen, ist es üblich zu warten, bis einem ein Tisch zugewiesen wird. Zuerst wird über allgemeine Themen wie Familie, Essen, Wein, Fußball gesprochen, Themen wie Politik, Mafia, Kirche, Nord-Süd-Unterschiede hingegen vermeidet man besser. Später geht man zu den Geschäftsthemen über.



9. Bezahlung

Es ist üblich, dass einer der Geschäftspartner die Kosten für das Essen übernimmt. In Italien wird zusätzlich für das Gedeck (Coperto) ein Betrag in Rechnung gestellt. Trinkgeld wird am Tisch gelassen.



10. Private Einladung

Wird man privat eingeladen, sollte man keinesfalls die Schuhe ausziehen. Der Gast ist in Italien König.

