

* Деловой прием в Германии

Выполнила студентка ТРДба 15-1
Мелешкина Марьяна

Встреча и приветствие

В Германии приветствовать кого-либо или прощаться, принято пожимая руку.



Знакомство

- При знакомстве Немцы сразу приставляются, говорят свое имя и должность



Титулы

Немцы ко всем обращаются на «вы»



жесты

Направление взгляда – одним из частных случаев направления взгляда является визуальный контакт.

Выражение лица. Русским кажется, что мимика у немцев невыразительная, выражение лица выглядит застывшим. С точки зрения немцев, лица славян излишне подвижны, иногда до неприличия.



Следует избегать

Комплименты немецким партнёрам надо подбирать соответствующим образом, не стоит их использовать слишком часто.

Шутки, отвлечение на посторонние темы, невнимательность в деловых переговорах приветствоваться немцами не будут.



Одежда

В плане одежды немцы носят костюм темного цвета, однотонная рубашка светлых оттенков и галстук.



Подарки

В Германии как таковые они не приняты, точнее, не имеют широкого распространения.



Места переговоров.

Немцы предпочитают четко разграничивать работу и частную жизнь. Поэтому, они редко приглашают деловых партнеров на ужин в ресторан или к себе домой, предпочитая обсудить все детали дела во время обеда в ресторане.



Общение.

При общении с ними лучше не затрагивать таких тем, как:
личные или семейные

Не спрашивайте у своего коллеги ничего о его семье, пока не установились близкие личные отношения



Ведение переговоров.

Немец подходит к деловым переговорам жестко, но глубоко. Немцам необходимо предоставлять конкретную, подробную, реалистичную, а не преувеличенную или туманную информацию.



Подведение итогов.

К концу встречи нужно разрядить атмосферу. Для этого можно, например, предложить участникам снять пиджаки. С этой инициативой может выступить только глава делегации принимающей стороны.



Прощание.

При прощании немцы пожимают руку и желают удачи в делах.

