

Стиль ведения переговоров в Испании

Базарова А.
Воронина В.
Грубеш Д.
Иванова В.
Симонов Н.



План

- 1. Общая характеристика**
- 2. Деловой этикет**
- 3. Культура поведения с испанцами**
- 4. Подарки и застолье**



Общая характеристика

Когда Бог создавал испанцев



УПС!



ИСПАНЦЫ

1. серьёзны
2. открыты
3. галантны
4. человечны
5. дружелюбны
6. открыты к сотрудничеству
7. с хорошим чувством юмора
8. способны работать в команде
9. постоянно опаздывают

Деловой этикет

- нужно обязательно сообщать партнёрам о прибытии
- знакомство: рукопожатие, визитная карточка
- с 13:00 до 15:00 - сиеста



Язык – инструмент красноречия



Культура поведения с испанцами

недопустима:

- критика испанских обычаев
- неуважение к достоинству и чести

Испанцы встречают по одежке: ими будет по достоинству оценен

безупречный внешний вид партнера по переговорам – классический костюм, белая рубашка, соответствующий галстук, темные носки и до блеска вычищенная обувь.

Подарки и застолья



Спасибо за внимание!

