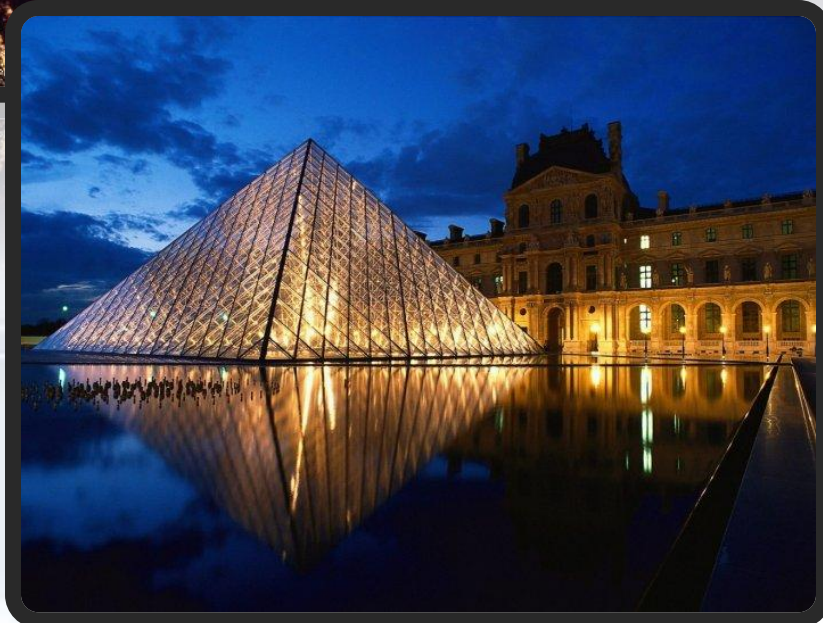


Деловые переговоры в разных странах мира

Карта стран Мира



страна Франция

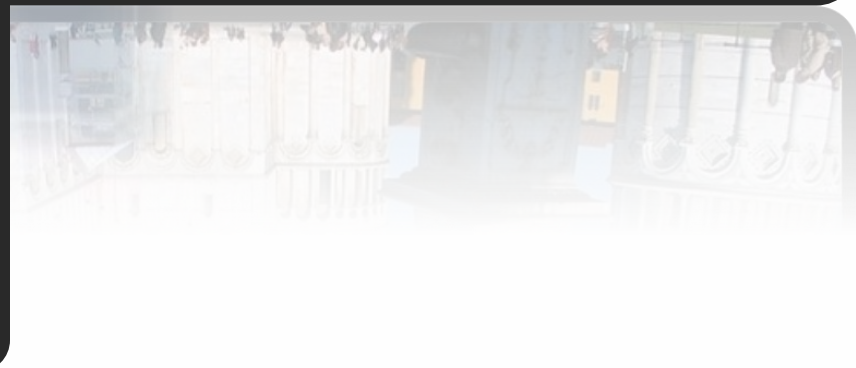
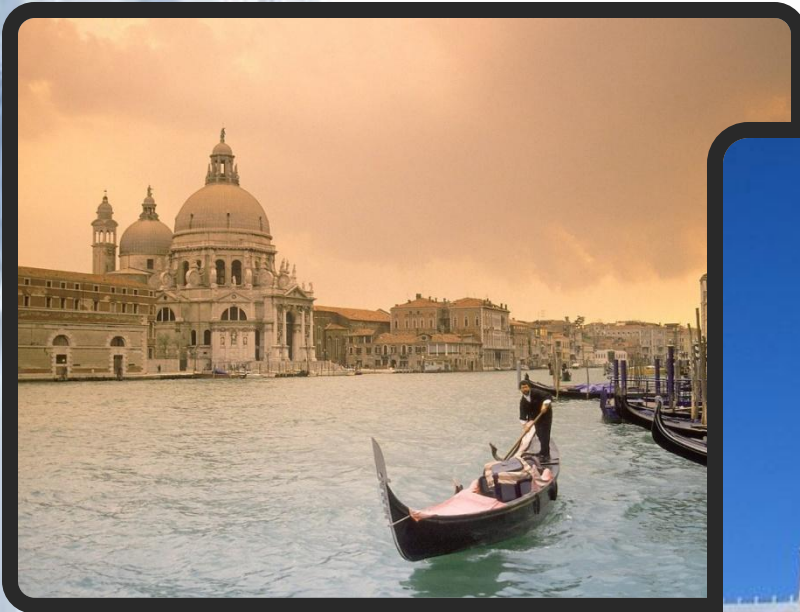


страна Франция

- Переговоры ведутся на французском языке
- Переговоры ведутся жестко, запасной позиции нет.
- Переговоры начинаются не ранее 11 утра.
- О делах на приеме говорят только после кофе.
- Если француз попросил обращаться к нему по имени, нужно обращаться по имени, если не просил - нужно обращаться Мисье ..., Мадам...
- При приветствии у французов принято здороваться за руку и рукопожатие очень энергичное.
- Французы гордятся своими национальными традициями. Приветливы, разговорчивы, расчетливы и бережливы.
- Француз, принимая вас у себя дома, в дверях всегда пропустит вас вперед, при этом вы не должны благодарить его за это.

- При деловом знакомстве следует вручить свою визитную карточку, рекомендуется указать на карточке оконченное вами высшее учебное заведение, особенно если оно пользуется хорошей репутацией.
- Во Франции многие важные решения принимаются за обеденным столом. Деловые приемы могут быть в форме коктейля, завтрака, обеда или ужина.
- Садясь в такси, входя в магазин или в ресторан, ты должен уверенно произнести **бонжур**, или тебя сочтут провинциалом.
- Твоя одежда должна выглядеть модно. Не пожалей времени, чтобы выглядеть ухоженно и чистым. Удобная, практичная одежда.
- Всегда улыбаться – часть делового общения.
- Всегда здороваться даже с незнакомыми людьми.

страна Италия



страна Италия

- Итальянцы общительны, эмоциональны, активно жестикулируют.
- Переговоры предпочитают в неформальной обстановке.
- Пунктуальны, не терпят опозданий! МАХ опоздание - 15 минут.
- Женщину не встречаются на руководящие посты.
- В деловой обстановке вы представляетесь, называя лишь фамилию, а затем пожимаете руки. Рукопожатием обмениваются даже женщины.
- Представители деловых кругов Италии консервативны и одеваются строго.
- Здесь не принято сидеть рядом с водителем, занимайте заднее сиденье.

страна Испания



страна Испания

- Испанцы открытые, галантные, с большим чувством юмора, способны работать в команде.
- Встреча может начаться и закончиться не в срок.
- Большое значение уделяют равенству рангов, позициям участников делегации.
- Переговоры начинаются с обсуждения погоды, спорта. Единственное табу - тема корриды.
- Испанцы любят поговорить, склонны к резкой перемене настроения. Договоренности выполняют, но срок выполнения может быть нарушен. Однако если они заинтересованы в Вас, то могут справиться и вовремя.

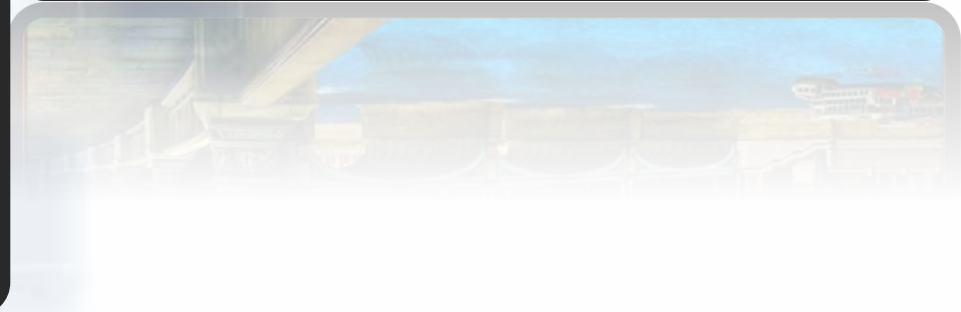
страна Германия



страна Германия

- Немцы расчетливы и вступают в переговоры, только если уверены, что будет найдено наилучшее решение.
- Большое внимание уделяется предварительной подготовке и деталям. Ценятся: точность, пунктуальность, строго регламентированное поведение.
- В Германии при знакомстве первым полагается назвать того, кто находится на более высокой служебной ступени.
- Для деловых встреч чаще всего используют обед. За столом немцы держат вилку постоянно в левой руке, а нож - в правой.
- Наши бизнесмены приезжают с подарками, но при деловом общении не приняты.
- Планы на отпуск, например, они обдумывают за полгода - год. В Германии нельзя затрагивать тему Второй мировой войны.
- Немцы одеваются строго.

страна Великобритания



страна Великобритания

- В Англии не принято на работе или вне ее появляться разодетым в пух и прах.
- В перерыве деловых переговоров партнерам часто предлагают стандартный английский завтрак или обед.
- Тосты и чоканье не приняты.
- Общаясь с англичанами, не следует задавать личных вопросов и тем более устраивать дискуссий на подобные темы.
- По окончании рабочего дня не принято говорить о делах.
- Если Вы приглашены на обед, то, не колеблясь, надевайте смокинг, а на официальный вечер – фрак.

страна Япония



страна Япония

- Твой деловой партнер никогда не покажет, что чем-то обижен.
- Публично сморкаться или жевать резинку считается оскорблением.
- Японцы при первой встрече выяснят, достойна ли ваша фирма вести переговоры и какую должность вы в ней занимаете.
- Японцы очень пунктуальны и не любят опозданий.
- Назначив вам встречу, японец обязательно придет за две минуты до указанного времени.
- Говорить о работе после окончания рабочего дня в Японии не возбраняется.

страна Соединенные Штаты Америки



страна Соединенные Штаты Америки

- Американцы очень ценят трудолюбие, бережливость, предприимчивость, трезвость мышления, самосовершенствование и прагматизм.
- В американском деловом мире, вам придется придерживаться определенных правил, изучить все тонкости американского бизнеса.
- В деловых письмах и на переговорах, обязательно сообщите названия организаций или имена людей, которые представили вас партнеру.
- На переговорах вы должны четко сказать, кто вы, какую фирму представляете и почему партнеру будет выгодно сотрудничать с вами. Если информации не будет дана, американцы скорее всего прервут переговоры, так как посчитают их непродуктивными.
- Американцы клюнут только на реальные и конкретные проекты.
- Для американцев характерна самостоятельность, поэтому они очень легко принимают решения.

страна Южная Корея



страна Южная Корея

- При встрече с корейским предпринимателем обязательно вручите ему свою визитную карточку. Обычно, по корейским традициям, первой на визитах карточках пишется фамилия, а затем имя, хотя бывает наоборот.
- У корейцев принято обращаться к деловому партнеру по должности или по фамилии.
- Большое значение в Южной Корее имеет наличие родственников или друзей среди высокопоставленных чиновников.
- Курить в присутствии старших по возрасту или должности не принято.

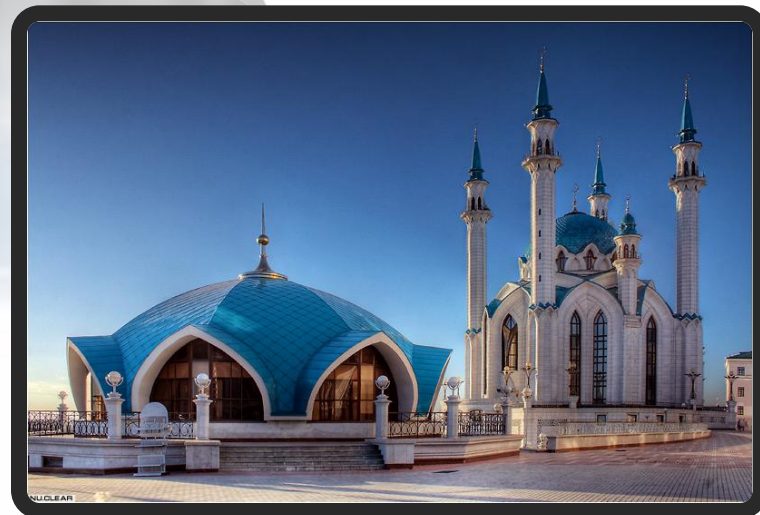
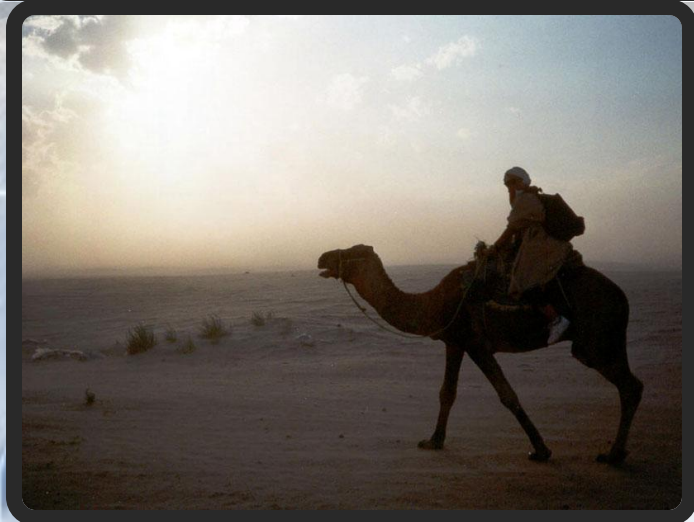
страна Китай



страна Китай

- Перед тем как назначить переговоры с китайскими партнерами, за 3-4 недели до командировки направьте им подробное описание ваших предложений. Важные решения принимаются коллегиально, с многочисленными голосованиями.
- Перед тем как приступить к обсуждению деловых вопросов, они обязательно поинтересуются вашим семейным положением, здоровьем и тому подобным.
- После деловой встречи вас наверняка пригласят в ресторан, где уговорят попробовать какое-нибудь экзотическое блюдо. Если даже вы и не готовы к этому, постарайтесь съесть хотя бы маленький кусочек.
- Одежде в Китае не придают большого значения.
- Если вы хотите вручить китайскому партнеру небольшой сувенир, лучше сделайте это после заключения сделки и не определенному лицу, а всей организации, так как в Китае запрещается принимать личные подарки.
- Китайцы - очень благодарные люди. Если вы окажете им хотя бы маленькую услугу, они обязательно отблагодарят вас.

страны Ближнего и Среднего Востока



страны Ближнего и Среднего Востока

- Пять раз в день в мусульманских странах работа прерывается для совершения молитвы (намаза).
- Если вы не мусульманин, то вам не обязательно молиться, но вы должны с уважением относиться к вашему мусульманскому партнеру и не назначать деловые встречи на время, приходящееся на молитвы.
- Во время рамадана (священного праздника) девятого месяца исламского календаря, работа прекращается в полдень. Четверг и пятница у мусульман - выходные дни.
- Придя в дом к мусульманину, не удивляйтесь, если он расцелует вас в обе щеки - таков национальный обычай. Более того, вы должны ответить тем же и тоже приветствовать его поцелуем.
- Помните о том, что мусульмане не едят свинину и не употребляют алкоголь.

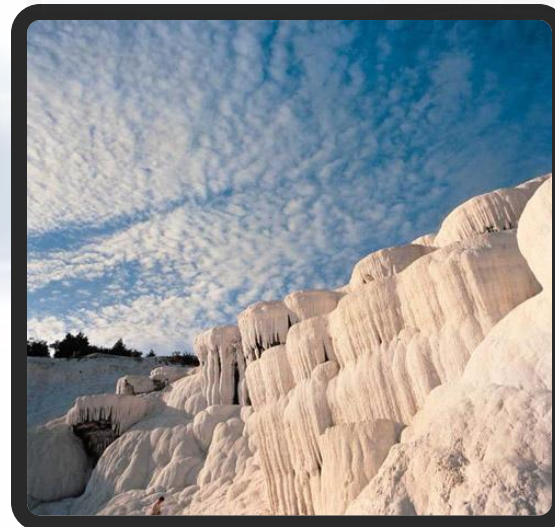
Объединенные Арабские Эмираты



- Рабочая неделя традиционно начинается в воскресенье и заканчивается в четверг. Пятница и суббота официального дня отдыха, хотя в некоторых случаях, люди будут работать по субботам.
- Встречи должны быть запланированы заранее, с дополнительным временем, выделенным в случае незапланированных обстоятельств. Должна быть обговорена цель.
- Возраст, деньги и семейные связи являются ключевыми определяющими факторами состояния человека. В ОАЭ нередко много членов одной семьи работают в одной компании.
- Необходимо признать статус человека - такие как шейх (начальник), Мохандас (инженер) и Ustadh (профессор).
- При первой встрече необходимо рукопожатие. При том первое должно быть с человеком с самым высоким статусом.

- Обычное приветствие «Ас-салам алейкум" (мир вам), на который ответ "Ва алейкум ас-салам", (и на вас будет мир). Встреча как правило должна начинаться с рукопожатия. Вы должны приветствовать коллег в индивидуальном порядке. В соответствии с мусульманскими обычаями, избегать рукопожатий с женщиной, если только они не протягивают свою руку первыми.
- Посетители в Абу-Даби, должны соблюдать местные стандарты скромности в одежде, но они не принимают родную одежду на иностранцах. Традиционная одежда на иностранцах может быть оскорбительна.
- Несмотря на жару, большая часть тела должна всегда оставаться закрытой.
- Пиджак и галстук необходимы для мужчин при деловых встречах. Мужчины должны носить длинные брюки и рубашку, желательно с длинными рукавами, застегнутой до воротника. Мужчинам следует также избегать украшений, особенно вокруг шеи.
- Женщины должны всегда носить скромную одежду в общественных местах. Не приветствуются короткие рукава и вырезы. Локти желательно должны быть закрыты. Длина юбки если не закрывает лодыжки, то по

страна Турция



страна Турция

- Турки очень любят получать и дарить подарки. Любая деловая встреча начинается для них с вручения небольших сувениров, как правило, это таблички и эмблемы своей фирмы.
- Деловому разговору в Турции предшествует "сохбет" - беседа за чаем с пирожными, которая в случае заключения успешного контракта плавно перетекает в грандиозный обед.
- Когда перед кофе предлагают прохладительные напитки, это означает, что встреча подходит к концу.
- Во время беседы часто задают вопросы относительно вашего здоровья и здоровья вашей семьи. Старайтесь отвечать на них кратко и не задавать партнерам подобных вопросов.

страна Австралия



страна Австралия

- Прилетев в Австралию, перед тем как пройти таможенный контроль, выбросите привезенные с собой консервы, булки, недоеденные бутерброды и даже косточки фруктов в большие мусорные баки, располагающиеся перед таможенными стойками. Если вы не последуете этому совету, вас могут оштрафовать на 50 000 долларов.
- Австралийцы - спортивная нация, поэтому если вы начнете говорить о спорте, они с радостью поддержат разговор. Еще одна излюбленная тема беседы - это отдых.
- Австралийцы любят спиртные напитки. Их вина соперничают по качеству с французскими, поэтому, попробовав австралийского вина, не забудьте сделать комплимент.
- Направляясь в гости к австралийцам, захватите небольшой сувенир.
- Австралийцы не придают большого значения одежде и одеваются просто.

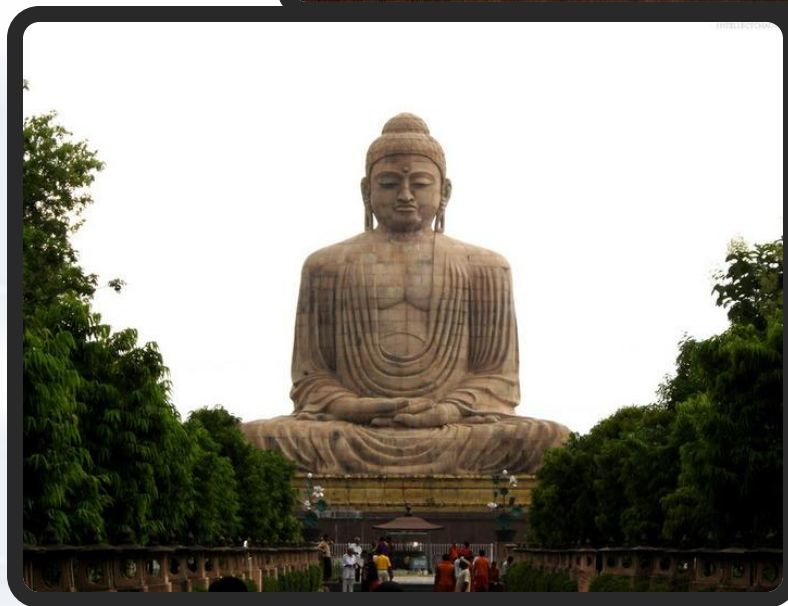
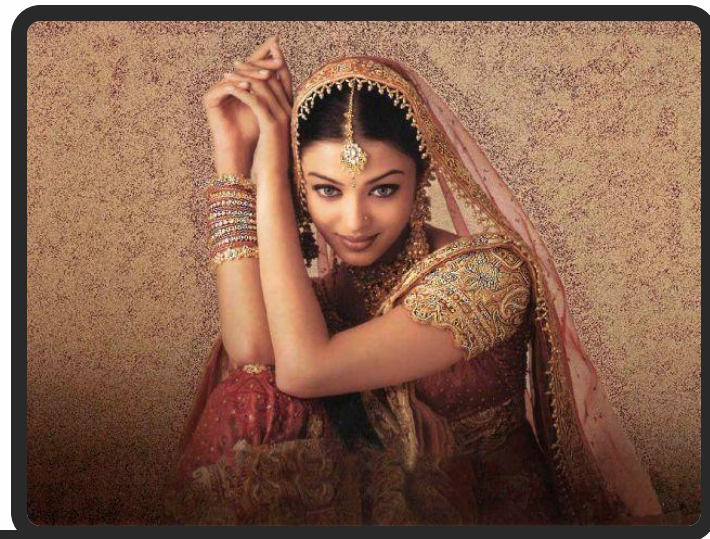
страна Финляндия



страна Финляндия

- Финны славятся своей пунктуальностью, поэтому, необходимо предупредить финского партнера как можно раньше, что вы задерживаетесь.
- Финны владеют английским, поэтому переводчик вам, может быть, и не понадобится.
- Подарки не являются обязательными в деловом этикете Финляндии. По завершению переговоров вы можете подарить небольшие сувениры. Также финнам можно подарить недорогой подарок на Рождество (книгу, коньяк, сувенир, музыкальные записи – всё это приемлемо для подарка), но это не является обязательным.
- Решение в Финляндии принимает управляющий директор. Ответственность за принятие решений возлагается на группу руководителей высшего звена.

страна Индия



страна Индия

- Все индийские бизнесмены говорят по английски, и бизнес-этикет соответствует британскому деловому этикету.
- Не ожидайте пунктуальности и точности.
- Вместо рукопожатия используйте «намасте» (левая рука прикладывается к области сердца с одновременным легким поклоном всем корпусом).
- Индия — страна очень ориентированная на семью, поэтому не отказывайтесь от разговоров о своей семье и покажите несколько семейных фотографий.
- Женщинам рекомендуется одеваться очень скромно, лучше если длина юбки будет на 10 см ниже колена.
- Корова — священное животное и индусы не едят говядину.





Многонациональность

наше

богатство!

