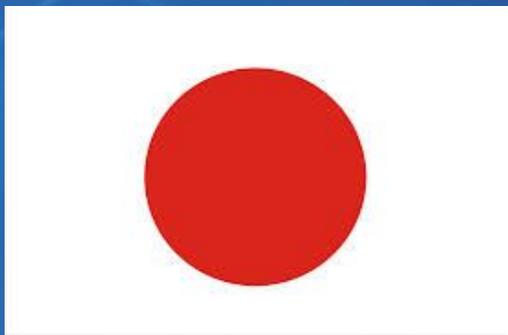


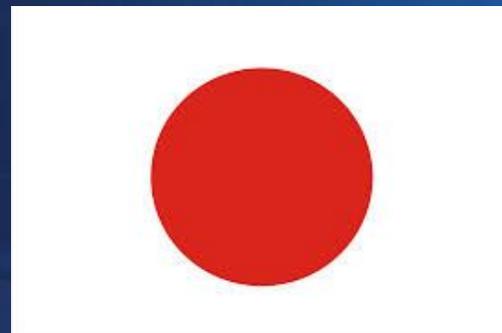
# Этика делового общения при заключении международных договоров (Япония, Китай, Италия)



Белоглазова Ю.В., ДС-01 МЭ-101

# Япония

## Приветствие

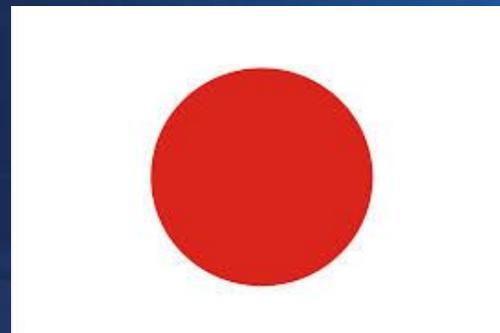


- Обмен рукопожатиями (с избеганием визуального контакта)
- Поклон высоко ценится в Японии и расценивается как знак уважения



# Япония

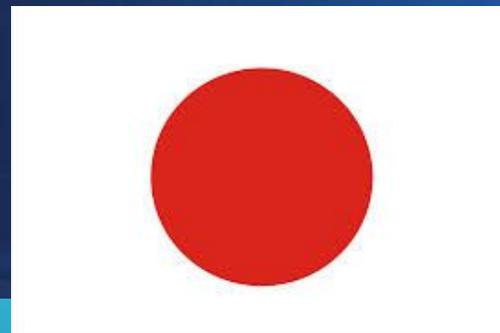
## Язык тела



- Кивание головой приветствуется
- Молчание – естественная форма невербальной коммуникации
- Необходимо соблюдать расстояние
- Нельзя долго смотреть в глаза собеседнику
- Сидеть необходимо прямо, поставив обе ноги на пол. Нельзя скрещивать ноги или класть одну на другую

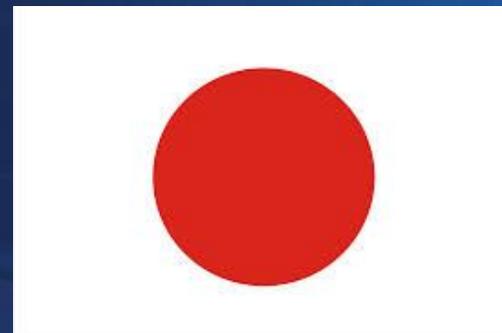
# Япония

## Корпоративная культура



- Пунктуальность обязательна
- Необходимо большая внимательность по отношению к своим визитным карточкам
- Строгая иерархия
- Обсуждение условий контракта всегда происходит в группе
- Первая встреча фокусируется на установлении дружественных отношений
- Необходимо несколько встреч для подписания контракта
- Этикет и гармония крайне важны

# Япония



Нужно стараться не использовать число 4

Японцы могут задавать личные вопросы

Очень редко японцы говорят «нет». Иногда «может быть» = «нет»

Японцы не выражают свои мнения и желания открыто

# Китай



Необходимо подготовиться к медленной скорости переговоров

У китайцев совершенно другая логика

Необходимо установить дружественные отношения

Основа - доверие

У китайцев особое отношение к юридической форме договоров

Иногда лучшим вариантом будет найти «помощника»

# Китай



Необходимо сохранять уважительное отношение в любом случае

Необходимо быть готовым к следующему:

- Контроль китайскими партнерами времени и места
- Угрозы начать бизнес с конкурирующими фирмами
- Использование дружественных отношений в корыстных целях
  - Очень медленная скорость переговоров

# Китай



## План действий

- Абсолютная готовность к переговорам
  - Знание всех деталей
- Нужно дать китайским партнерам понять, что они не единственные поставщики в стране
- Необходимо дать понять, что возможность не заключить договор – реальная альтернатива
- Обратить внимание на каждую деталь в контракте, прежде чем его подписать
  - Нужно обладать терпением

# Италия



Приветствуется предварительное  
установление дружественных  
отношений

Послание e-mail с описанием своих  
целей

Бизнес-встречи обычно проходят с 10  
до 11 утра или после 3-х часов дня

Не стоит торопиться



# Италия



Необходимо рукопожатие при приветствии и прощании со ВСЕМИ

Возможно спустя долго время доверительных отношений бизнес-партнер будет начинать приветствие с поцелуя

Очень важно, как ты оденешься (обязателен костюм)

Итальянцы не сильно заботятся о времени



***Спасибо за  
внимание!***