

Тема 9

Европейский стиль ведения переговоров

*Работу выполнил: Студент 4 курса АФ
РАНХИГС Люткайтис Е.О. гр. 3187*

1.

Умение договариваться

Неотъемлемый навык в европейских переговорах

Европейский стиль ведения переговоров

- Европейские партнеры более гибкие. Выждав небольшую паузу, они разграничивают области переговоров на те, в которых не готовы двигаться, и те, где можно найти консенсус.



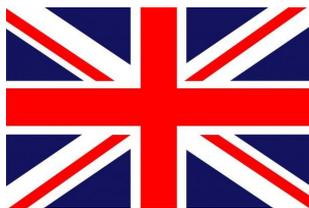
Европейцы и переговорный процесс

АНГЛИЯ

Независимость, граничащая с отчужденностью – основа человеческих отношений в Британии.

Пунктуальность в Великобритании строго обязательна.

Бережливость — качество, которое англичане проявляют к деньгам, словам и эмоциям. Они неприязненно относятся к любому выражению чувств.



ГЕРМАНИЯ

Нужно обращать внимание и на титулы. Еще до начала переговоров следует уточнить все титулы каждого члена немецкой делегации.

Немецкие служащие строго относятся к выбору одежды. Основной вид одежды — деловой костюм. Необходимо обращать внимание на выбор обуви и не надевать к любому костюму светлые ботинки.



Европейцы и переговорный процесс

ИТАЛИЯ

Итальянцы экспрессивны, эмоциональны, порывисты, отличаются большой общительностью. При этом итальянские бизнесмены чувствительны к соблюдению основных правил деловой этики.



ИСПАНИЯ

Испанцы по своему характеру серьезны, открыты, галантны, человечны, обладают большим чувством юмора и способностью работать в команде.

Склонность испанцев опаздывать на встречу является предметом шуток.



Европейцы и переговорный процесс

ШВЕЦИЯ

К характерным чертам шведских бизнесменов относятся прилежание, пунктуальность, аккуратность, серьезность, основательность, порядочность и надежность в отношениях.

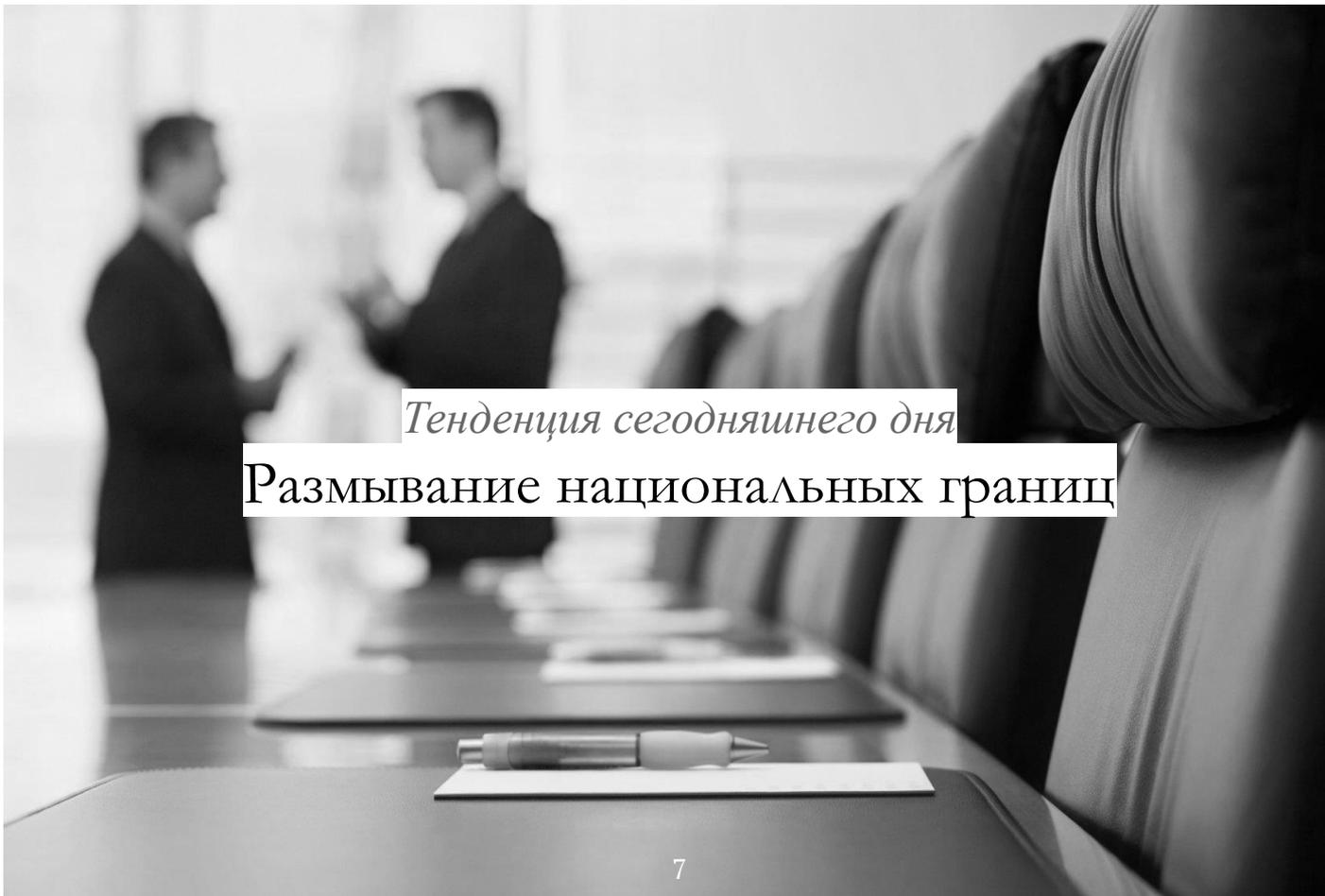


ФРАНЦИЯ

Во Франции не принято обращаться по имени. Обычно используют обращения «мсье» и «мадам».

Французы не любят, когда собеседники к ним прикасаются.





Тенденция сегодняшнего дня

Размывание национальных границ



Спасибо за внимание!

Вопросы?

