

Особенности проведения деловых переговоров в Германии



СТУДЕНТ:

1. Уильям Д.М. 203-621
 2. Волков Н.А. 203-621
 3. Акмурадов Г.А 203-622
- Руководитель: Саенко Н.Р.**



**МОСКОВСКИЙ
ПОЛИТЕХ**

История и факты



- 80,6 млн. жителей
- Католики и протестанты по 39 %
- Древняя история – молодое государство (1871 г. – провозглашение «второго рейха»)
- Две мировые войны в XX веке
- Разделение на ФРГ и ГДР с 1949 до 1990 г.
- Объединение, «Осси» и «Весси»
- Крупнейшая экономика Европы

Дистанция власти (PD) – 30,



среднемировое значение – 55, USA (40), Китай (80), Франция (68), Филиппины (94), Швеция (31). Россия (93)

- В Германии больше не существует классов. Старые классовые различия перестали существовать после Второй мировой войны.
- В наши дни почти каждый немец принадлежит одному классу: высше-низший-средне-средний класс.

Индивидуализм (IN) – 64



•Индивидуализм (IN) – 64

близкие значения: USA (91), Australia (90), Netherlands и Canada (80), Italy (76), Россия (39)

- Немцы – индивидуалисты, рассчитывающие на свои силы, существует взаимосвязь между религией и индексом IN
- Дети рано покидают дом
- Это проявляется также в нежелании обсуждать и допускать посторонних в частную жизнь

История и факты



- 80,6 млн. жителей
- Католики и протестанты по 39 %
- Древняя история – молодое государство (1871 г. – провозглашение «второго рейха»)
- Две мировые войны в XX веке
- Разделение на ФРГ и ГДР с 1949 до 1990 г.
- Объединение, «Осси» и «Весси»
- Крупнейшая экономика Европы



- Большинство немецких бизнесменов могут вести переговоры на английском языке, но предпочитают немецкий.
- Переговоры немцы начинают проводить сразу после первого знакомства. Для того, чтобы перейти к рассмотрению деловых вопросов, им не нужно налаживать близкие личные отношения.
- Переговоры, никогда не прерываются телефонными звонками или случайными посетителями.





- Пунктуальность является особо отличительной чертой немцев. На встречи лучше появляться на несколько минут раньше, иначе может сложиться мнение о ненадежности делового партнера (Если представитель компании опаздывает на полчаса, значит, вполне, возможны и задержки поставок на несколько недель!)
- Немцы всегда при встрече и прощании обмениваются крепкими рукопожатиями и прямым зрительным контактом. Улыбка при этом не обязательна



- 80,6 млн. жителей
- Католики и протестанты по 39 %
- Древняя история – молодое государство (1871 г. – провозглашение «второго рейха»)
- Две мировые войны в XX веке
- Разделение на ФРГ и ГДР с 1949 до 1990 г.
- Объединение, «Осси» и «Весси»
- Крупнейшая экономика Европы





- Тактика «от высокой цены – к низкой» на немецких бизнесменов не действует. Они отрицательно относятся к оживленной торговле. Поэтому, назначать, слишком высокую цену не нужно, немцы лучше реагируют на реалистичную стоимость. Деловые люди этой страны славятся своей твердостью и четкими намеченными позициями в бизнесе.



- Для того, чтобы принять решения, немецким партнерам всегда нужно немного больше времени, чем американцам, но меньше, чем представителям Азии.
- Им непременно нужно проконсультироваться со своими коллегами, только тогда они могут сделать необходимые выводы и прийти к окончательному решению



- Во время делового общения, немцы ведут себя сдержанно, на их лицах редко выражаются какие-либо эмоции, они мало жестикулируют и внимательно выслушивают, друг друга, не перебивая.
- Немцы не привыкли слушать комплименты и чувствуют себя в такой ситуации неловко. И не ждите комплиментов от немцев (исключение – попытки говорить на немецком)



- Форма одежды у мужчин должна быть, хотя бы на первой встрече, в виде костюма и галстука, а у женщин – это костюм или платье.
- Большое значение немцы придают мужской обуви, по которой характеризуют человека. Поэтому, она всегда должна быть в отличном состоянии и хорошо ухоженной.



Спасибо за внимание!



**МОСКОВСКИЙ
ПОЛИТЕХ**