

## Jak negocjować z obcokrajowcami?

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: niedziela, 11, marzec 2012 23:00

Dawid Kulpa

Odłony: 6752

---

Każde negocjacje są sztuką i wymagają odpowiedniego przygotowania. Szczególnie należy przygotować się do rozmowy biznesowej z przedstawicielem innego kraju, gdyż należy zwrócić uwagę na różnice kulturowe jakie występują między narodami.

Amerykanie na negocjacje przyjeżdżają z prawnikami, Francuzi z rozmowy biznesowej tworzą spektakl, Szwedzi szybko zmierzają do sedna sprawy a Niemcy są na ogół sztywni i powściągliwi.

Różne zachowania podczas negocjacji występują nawet w obrębie jednego kontynentu a co dopiero pomiędzy ludźmi z różnych zakątków globu.

Jak zatem przygotować się do negocjacji z obcokrajowcami?

W dzisiejszym, pierwszym odcinku przedstawiamy Państwu kilka wskazówek do jakich należy stosować się prowadząc negocjacje z Niemcami:

### **Przed wszystkim porządek.**

Główną cechą niemieckiego świata biznesu jest „Ordnung” – porządek. Zasady, twarde ustalenia, kodeksy, rozporządzenia zdominowały relacje biznesowe. Jeżeli chcesz skutecznie negocjować z Niemcami musisz przygotować się mentalnie do przestrzegania wszystkich reguł.

### **Mocna oferta.**

Nabywcy Niemiec należą do konserwatywnych. Niechętnie zmieniają dostawcę, a w kontaktach interpersonalnych stawiają na ludzi raczej chłodnych, wyrachowanych. Aby wejść na rynek Niemiecki musisz, więc zaproponować naprawdę doskonałą ofertę, oryginalny, dobry produkt, lub dużo niższą cenę niż ogół kontrahentów.

### **Same konkrety.**

Podczas prezentowania swojej oferty używaj logicznych, jasnych i bezpośrednich argumentów, opartych i przedstawionych na bazie danych liczbowych oraz wykresów. Niemców najbardziej interesują fakty związane z przedstawianą ofertą, wizerunek firmy, jej historia i osiągnięcia nie są najważniejsze.

### **Odpowiednia forma grzecznościowa.**

W Niemczech wymaga się zwracania do ludzi w sposób formalny, wymieniając nazwisko i ewentualny stopień naukowy (np. Doktor, Direktor, Professor). Każdy ze zwrotów musi być poprzedzony formą grzecznościową "pan" lub "pani". W języku niemieckim pan to "herr", a pani to "frau".

*Źródło: vademecum.pl oraz typy.pl*