

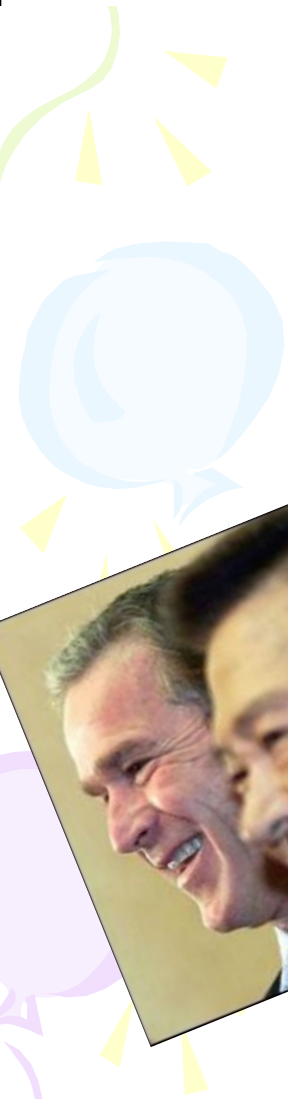


**Типы и возможности  
ведения переговоров по  
странам и континентам**

**(С) Виктория С. Беляева**

# Американский стиль

- Хороший юмор
- Динамика
- Дружелюбная атмосфера
- Высокий профессионализм
- Независимость в принятии решений
- Агрессия
- Торг уместен



# Немецкий стиль

- Alles in Ordnung!
- К началу переговоров должны быть уверены, что придут к консенсусу
- Пунктуальны
- Педантичны
- Соблюдают международный этикет
- Честность
- Неравнодушны к цифрам, схемам с диаграммами
- В конце разговора полезно повторить свои мысли и выводы в кратком резюме



# Французский стиль



- не любят сталкиваться в ходе переговоров с неожиданными изменениями в позициях партнеров
- Предпочитают досконально изучать все аспекты и последствия поступающих предложений
- рекомендуется использовать французский язык в качестве «официального»!!!
- Тип переговоров: конфронтация
- Учтивость
- Чувство юмора и дружелюбность

# Британский стиль

- Прагматичный подход
- изучают позицию противоположной стороны
- благосклонно встречают инициативу противоположной стороны.
- непоколебимы во всем, что касается соблюдения каких-то принятых правил, а тем более законов.
- сдержаны в суждениях, избегают категоричных утверждений.
- избегают в беседе любых личных моментов,
- Молчание не означает согласие.
- «болтливый» бизнесмен весьма сомнителен как партнер





# Итальянский стиль

- Эмоциональные
- Инициативны в установлении контактов
- стремятся не затягивать решение организационных вопросов,
- охотно идут на альтернативные варианты соглашения.
- предпочитают завязывать деловые отношения с людьми, занимающими равное им положение в деловом мире.
- немаловажное значение для них имеют неформальные контакты с партнерами.
- ценят проявление искреннего интереса к своей стране
- Поднятые вверх пальцы-оскорбление





# Испанский стиль

- Нединамичный
- Любят долгие дискуссии
- Правила переговоров не соблюдаются.
- Независимы
- Первое впечатление довольно важно.
- чем ближе к югу, тем более открытыми становятся проявления чувств, менее формальным и условным общение.



# Шведский стиль



- Склонны к углубленным размышлениям о жизни
- Уступают давлению
- Аккуратны и щепетильны в денежных делах
- В финале переговоров стремятся четко обрисовать контуры решения вопроса, договор – это лишь формальность
- Пунктуальность
- Высокий уровень квалификации



# Датский стиль

- Быть датчанином – это привилегия
- Главная цель: поиск компромисса
- Занимаются самопредставлением
- При знакомстве называют профессию своего адресата
- На переговорах – комфорт и непринужденность
- Пунктуальность

