



- Πολιτισμικές διαφορές στη διαπραγμάτευση, την υπογραφή και τον σεβασμό των συμβάσεων μεταξύ των χωρών της ΕΕ-

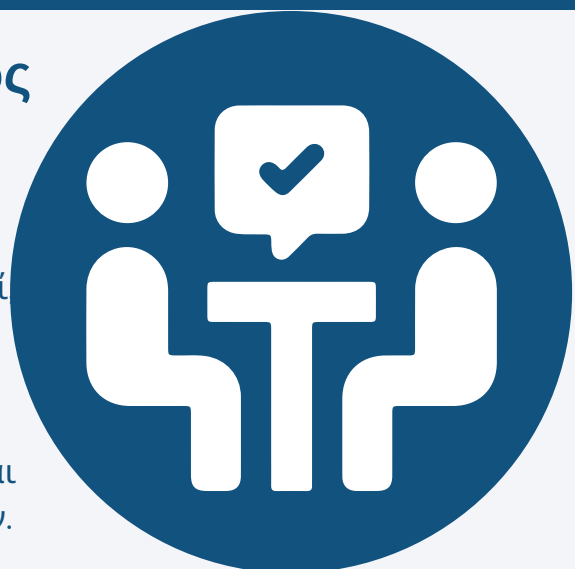


1. Μάθετε πώς οι Έλληνες χειρίζονται τις διαπραγματεύσεις!

Οι Έλληνες διαπραγματευτές προτιμούν την προσωπική επαφή κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων, επιδιώκουν ευελιξία στις συναντήσεις όσον αφορά τα θέματα συζήτησης και τα διαλείμματα, εκτιμούν ιδιαίτερα τη σωστή προετοιμασία πριν από τη συνάντηση και είναι συνηθισμένοι σε προφορικές και γραπτές συμφωνίες, ανάλογα με το αν απαιτούνται ή όχι χρηματικές συναλλαγές.

2. Μάθετε πώς διαφέρει το προφίλ ενός Ρουμάνου διαπραγματευτή από περιοχή σε περιοχή!

Οι διαπραγματευτές από τον Νότο επιλέγουν μια γρήγορη διαδικασία, είναι διαπραγματευτικοί, ανοργάνωτοι, κοινωνικοί ανοιχτόμυαλοι, καιροσκόποι και επικεντρώνονται στις διαπροσωπικές σχέσεις, ενώ οι διαπραγματευτές από την υπόλοιπη χώρα επιλέγουν μια αργή διαδικασία, είναι καλά οργανωμένοι, αξιόπιστοι, άκαμπτοι, στενόμυαλοι, συνεπείς και επικεντρώνονται στις σχέσεις με και μεταξύ των επιχειρήσεων.



3. Μάθετε τι πρέπει να κάνετε για μια επιτυχημένη διαπραγμάτευση στην Πολωνία!

Ορισμένες συμβουλές που περιλαμβάνονται μεταξύ άλλων αφορούν τη σημασία των συστάσεων από κοινούς επαγγελματικούς φίλους και των προσωπικών συναντήσεων για την απόκτηση εμπιστοσύνης, τη χρησιμότητα των επαφών με μεγαλύτερες επιχειρήσεις και των οργανωμένων συναντήσεων με το προσωπικό τους, την υψηλή εκτίμηση της ακρίβειας και της ευγενικής συμπεριφοράς και την ανάγκη αποφυγής αναφορών σε ευαίσθητα θέματα κατά τη διαπραγμάτευση.

4. Μάθετε πώς γίνονται οι διαπραγματεύσεις σύμφωνα με το αγγλικό δίκαιο!

Ορισμένα στοιχεία του αγγλικού δικαίου σχετικά με τις συμβατικές διαπραγματεύσεις είναι τα εξής: δεν απαιτείται καλή πίστη και υποχρέωση αποκλειστικότητας, οι διαπραγματεύσεις πριν από τις συμβάσεις δεν είναι νομικά δεσμευτικές και οι εμπιστευτικές πληροφορίες δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται αυθαίρετα, διαφορετικά μπορεί να ζητηθεί αποζημίωση.



5. Μάθετε την εθιμοτυπία των διαπραγματεύσεων στη Σλοβενία!

Οι συναντήσεις είναι απαραίτητες στη σλοβενική επιχειρηματική κουλτούρα, ενώ οι διαπραγματεύσεις ακολουθούν μια προσέγγιση τύπου δούναι και λαβείν με στόχο την επίτευξη αμοιβαίων αποτελεσμάτων. Ακολουθούνται συγκεκριμένοι κανόνες όσον αφορά την υπογραφή εγχώριων και διεθνών συμβάσεων και απαιτείται υπεύθυνη στάση απέναντι στους πελάτες, τους προμηθευτές και τους επιχειρηματικούς εταίρους.

