

- RÓŻNICE KULTUROWE W NEGOCJOWANIU, PODPISYWANIU I PRZESTRZEGANIU UMÓW MIĘDZY KRAJAMI UE -



1. Dowiedz się, jak Grecy radzą sobie z negocjacjami!

Grecy podczas negocjacji preferują kontakt bezpośredni, są niezwykle elastyczni pod względem agendy spotkania, tematów dyskusji, czy robienia przerw.

Cenią sobie odpowiednie przygotowanie przed spotkaniem. Uznają zarówno pisemne, jak i ustne umowy, w zależności, czy dotyczą one transakcji pieniężnych, czy też nie.

2. Dowiedz się, jak profil rumuńskiego negocjatora różni się w zależności od regionu!

Negocjatorzy pochodzący z Południa Rumunii prowadzą negocjacje szybko. Rumuni z tego regionu nie są dobrze zorganizowani, ale za to towarzyscy, otwarci, konformistyczni i nastawieni na nawiązywanie nowych relacji z drugim człowiekiem. Natomiast Negocjatorzy z pozostałej części kraju opowiadają się za procesem powolnym, są dobrze zorganizowani, godni zaufania, ale też dość sztywni, konserwatywni, punktualni i skoncentrowani na relacjach, w których podmiotami są firmy.



3. Dowiedz się, co należy zrobić, aby negocjacje w Polsce zakończyły się sukcesem!

Pośród wskazówek można znaleźć m.in. to, że duże znaczenie w zdobywaniu zaufania mają rekomendacje, posiadanie wspólnych znajomych biznesowych, a także udział w bezpośrednich spotkaniach biznesowych. Jeśli chcemy spotkać się z większymi firmami, na początek, dobrze umówić rozmowę z pracownikami tej firmy. W Polsce ceniona jest punktualność, uprzejme zachowanie. Podczas negocjacji konieczne trzeba unikać odniesień do drażliwych tematów.



4. Dowiedz się, jak przebiegają negocjacje zgodnie z prawem angielskim!

Prawo umowne angielskich negocjacji to: dobra wiara i obowiązek wyłączności nie są wymagane, negocjacje przed zawarciem umowy nie są prawnie wiążące, a informacje poufne nie mogą być wykorzystywane arbitralnie, w przeciwnym razie można dochodzić odszkodowania.



5. Poznaj etykietę negocjacyjną w Słowenii!

W słoweńskiej kulturze biznesowej, spotkania są niezbędne. Negocjacje opierają się na zasadzie dawania i brania, której celem jest osiągnięcie korzystnych wyników. Przestrzegane są określone zasady dotyczące zawierania umów krajowych i międzynarodowych oraz wymagana jest odpowiedzialna postawa wobec klientów, zleceniodawców, dostawców i partnerów biznesowych.

