

- DIFERENȚE CULTURALE ÎN NEGOCIEREA, SEMNAREA ȘI RESPECTAREA CONTRACTELOR ÎNTRE ȚĂRILE UE -



1. Aflați metodele de negociere ale grecilor!

Negociatorii greci preferă contactul personal în timpul negocierilor, caută flexibilitate în întâlniri în ceea ce privește subiectele de discuție și pauzele, apreciază foarte mult pregătirea corespunzătoare înainte de întâlnire și sunt obișnuiți cu acorduri verbale și scrise, în funcție de situație, dacă tranzacțiile cu bani sunt necesare sau nu.

2. Aflați cum diferă profilul unui negociator român de la o regiune la alta!

Negociatorii din Sud optează pentru un proces rapid, sunt negustori, dezorganizați, sociali, deschiși la minte, oportuniști și se concentrează pe relațiile interpersonale, în timp ce, cei din restul țării optează pentru un proces lent, sunt bine organizați, de încredere, rigizi, calculați, punctuali și concentrați pe relațiile cu și între companii.



3. Aflați ce ar trebui făcut pentru o negociere de succes în Polonia!

Câteva sfaturi, printre altele, se referă la importanța recomandărilor din partea prietenilor de afaceri comuni și a întâlnirilor în persoană pentru câștigarea încrederii, importanța contactelor cu companii mai mari și a întâlnirilor aranjate cu personalul acestora, punctualitatea și comportamentul politicos și necesitatea de a evita referirea la subiecte sensibile în timpul negocierii.



4. Aflați cum se fac negocierile în conformitate cu legea engleză!

Unele elemente ale legislației engleze referitoare la negocierile contractuale sunt: buna-credință și obligația de exclusivitate nu sunt necesare, negocierile precontractuale nu sunt obligatorii din punct de vedere juridic, iar informațiile confidențiale nu trebuie utilizate în mod arbitrar, altfel se pot solicita despăgubiri.



5. Aflați eticheta de negociere în Slovenia!

Întâlnirile sunt esențiale în cultura de afaceri slovenă, în timp ce negocierile urmează o abordare de tip „dai și primești”, care urmărește rezultate câștigătoare pentru ambele părți. Sunt respectate reguli specifice în ceea ce privește semnarea contractelor interne și internaționale și este necesară o atitudine responsabilă față de clienți, clienți, furnizori și parteneri de afaceri.

