

谈判高手的秘密武器：掌握各国买家的特点和采购习惯！

产品名称	谈判高手的秘密武器：掌握各国买家的特点和采购习惯！
公司名称	深圳市中外港国际货运代理有限公司
价格	10.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区黄贝街道文华社区文华大厦东17B
联系电话	25108873 18194089586

产品详情

买家特点1、欧洲买家法国：大多性格开朗，十分健谈，天性浪漫，重视休闲，时间观念不强。他们在商业往来或者社会交际中经常迟到或单方面改变时间。北欧：朴实、谦恭稳重、按部就班、沉着冷静。不善于讨价还价，喜欢就事论事，务实高效；非常注重产品的质量、认证、环保、节能等方面，重视程度高于对价格的关注。(地中海)比利时/荷兰/卢森堡：稳重、计划性强，注重外表、地位和相互理解，讲信誉，商业道德高。地中海除在海中有马耳他和塞浦路斯两个岛国和其他一些岛屿外，四周被大陆包围着。在它的周围，有西班牙、法国、摩纳哥、意大利、波斯尼亚黑塞哥维那(波黑)、斯洛文尼亚、克罗地亚、黑山、阿尔巴尼亚、希腊、土耳其、叙利亚、黎巴嫩、巴勒斯坦自治zhengfu、埃及、利比亚、突尼斯、阿尔及利亚和摩洛哥等19个国家。德国：自信、谨慎、保守、刻板、严谨、办事富有计划性，注重工作效率，追求完美。英国：特别注重形式利益和按部就班，并且高傲、矜持，尤其男士给人以绅士的感觉。2、美洲买家北美：重视效率，珍惜时间，追求现实利益，重视宣传和外观形象。谈判风格外向豪爽，自信甚至有些自傲，但是对待具体业务，合同会非常谨慎。与美国买家谈判或者报价时需要特别注意，应该以整体对整体，报价要提供整套方案，考虑全盘。南美：固执、个人至上、闲散享乐、重感情。商谈时要表现得善解人意。同时不少南美买家缺乏国际贸易知识，甚至对信用证付款的观念极为淡薄。由于当地政局不稳，国内金融政策易变，所以和南美客户做生意用L/C时，要特别谨慎，同时，学会运用“本地化”策略，注重发挥商会、商赞处的作用。3、亚洲买家中东：有家庭观念、重信义交情、固执保守、生活节奏缓慢。在阿拉伯人看来，信誉是重要的，谈生意的人必须先赢得他们的好感和信任，必须尊重他们的宗教信仰，尊重真主阿拉。中东人在谈判中肢体语言比较多，喜欢讨价还价。日本：内向慎重，讲究礼仪和人际关系，自信有耐心，团队精神突出，准备充分，计划性强，注重长远利益。忍耐坚毅，有时态度暧昧圆滑，谈判中惯用“车轮战术”和“沉默破坚冰”的方法。韩国：韩国人比较讲究礼仪，善于谈判，条理分明，逻辑性强，而且理解和反应能力很强，重视制造气氛，其商人一般不苟言笑，态度庄重甚至有些凝重，我们的供应商应该做好充分的准备，调整心态，不要被对方的气势压倒。4、非洲买家两级分化严重，富有的特别富，穷的特别穷，caigou数量较少、较杂，但是要货会比较急，大多采用T/T，现金的支付方式，不喜欢用L/C。有一点格外注意:尽管贸易领域存在着不少非洲的诈骗犯，但是很多非洲大卖家往往在当地是特权阶级，不仅有钱也很有权。供应商应该尽量了解、分析对方资讯，多多交谈，谨慎判断对方的信誉。5、大洋洲买家澳大利亚人特别重视人与人之间的平等，讲究礼尚往

来、互不歧视。他们强调友谊、善于往来，并喜欢和陌生人交谈；他们的言谈话语极为礼貌，习惯轻声细语，时间观念非常强；当地商人一般注重效率，沉着安静，公私分明。谈判技巧1、欧洲买家法国：尊重法国礼仪，切忌打听法国商人的政治倾向、宗教信仰、个人收入及其他个人私事；注意合同细节问题的商谈，派出与法方对等的人员与之谈判；利用各种场合、机会与法国人交朋友。英国：注重选择谈论的话题，忌谈政治，宜谈天气；英国人重身份、重等级，谈判时须注重身份的对等；遵守时间，同时注意订立合同的索赔条款。德国：德国人的谈判风格审慎稳重，让步的幅度一般在20%以内；与德国商人谈判时应注重称呼和送礼，以及将谈判准备工作做足，注意谈判人选及技巧。俄罗斯：俄罗斯商人固守传统，喜欢按计划办事，同时对技术细节感兴趣，特别重视谈判项目中的技术内容和索赔条款，且特别善于在价格上讨价还价。2、美洲买家北美：美国谈判人员重视效率，喜欢速战速决，谈判风格外向豪爽、自信甚至有些自傲，对此应充分加以利用，可创造成功机会；对待具体业务、合同时非常谨慎，重视宣传和外观形象；谈判或报价时应该注意以整体对整体，报价时提供整套方案，考虑全盘；加拿大人大多性格保守，不喜欢价格上下波动，喜欢稳扎稳打。南美：尊重风俗习惯信仰，避免谈判中涉及政治问题；由于各国对出口和外汇管制有不同政策，故要认真调查研究，合同条款写清楚，以免发生事后纠纷；中南美人悠闲、乐观，时间概念也较淡薄，假期众多；合同履约率不高，反复修改，常常不能如期付款。3、亚洲买家日韩：日本商人群体意识强，习惯集体决策，“以少胜多”是日本商人的一种谈判习惯；注重建立个人关系，不喜欢对合同讨价还价，重信誉不重合同，中间人十分重要；讲究礼仪，要面子，千万不要直接指责或直接拒绝日本人，注意送礼方面的问题；“拖延战术”是日本商人惯用的“伎俩”。日本商人不喜欢硬性、快速的“推销式”谈判，注重镇静、自信，优雅和耐心；韩国人比日本人爽快，但在后一刻，仍会提出“价格再降一点”的要求，在签约时，喜欢用合作对象的语言、英语、朝鲜语三种文字签订合同，三种文字具有同等效力。中东阿拉伯：谈判节奏缓慢，喜欢讨价还价；下属人员在谈判中地位重要，同时其代理商作用不可忽视；喜欢图文结合的资料，注意图片排列顺序，阿拉伯人是从右往左浏览图片；宗教习惯的尊重，避免涉及政治问题，远离女性话题。4、非洲买家非洲：尊重其礼仪风俗，维护对方的自尊心，力求通过日常的交往增进友谊；洽谈时不要操之过急，而应适应其生活节奏，尽量符合其生活习惯；谈判中要对所有问题乃至各种术语和条款细节逐一阐明与确认，避免发生误解和纠纷；充分利用已在南非建立分公司的国内企业，加强和南非的经济合作，并以此为据点，绕过各种关税与非关税壁垒，向周围及欧美国家辐射。大洋洲买家：5、大洋洲买家大洋洲：大洋洲买家在谈判中不喜欢讨价还价，注重实际，签约谨慎，时间观念强。caigou习惯1、欧洲买家普遍特点为多种款式，但caigou量较少；很注重产品风格、款式、设计、质量和材质，要求环保；较为分散，大多为个人品牌，但忠诚度高；对工厂的研发能力很注重，对款式要求很高，一般都有自己的设计师；有品牌经验要求；付款方式比较灵活；不看重验厂，注重认证（环保认证、质量技术认证等），注重工厂的设计、研发、生产能力等，大部分要求供应商做OEM/ODM。（OEM，英文全称Original Equipment Manufacturer，即原设备生产商，是指拥有自己的产品或产品理念，但有时会为了开发和/或制造这些产品而购买某些服务的公司。ODM即ORIGINAL DESIGN MANUFACTURER意为“原始设计制造商”，是指一家公司根据另一家公司的规格来设计和生产一个产品。）2、美洲买家北美（美国、加拿大等）商人以犹太人为主，多为批发业务，一般caigou量都比较大，价格要非常有竞争力，但利润低；忠诚度高，很现实，只要他找到价格更低的，就会和另外的供应商合作；注重验厂，注重人权（如工厂是否使用童工等）；通常用L/C,60天付款。南美（巴西、阿根廷等）量大价低、便宜就好，对质量要求不高；没有配额要求，但有高额的关税，许多客户从第三国做CO；墨西哥很少有银行可以开信用证，建议要求买家付现金（T/T）。3、亚洲买家日韩：价格高，量中等；全面品质要求（高品质，细节要求高）日本：Inspection；要求极高，验货标准十分严谨，但忠诚度高，合作之后，通常很少会再换供应商；买家一般会委托日本商务株式会社或香港机构联系供应商。印度/巴基斯坦：比较看重价格，且买家两极分化严重：要么出价高，但要求好的产品；要么出价很低，对质量没什么要求；注意鉴别卖家真伪，建议要求买家现金交易。4、非洲买家看货购买，一手交钱一手交货，或赊货代销；订单量小，品种多，要货急；非洲国家实行进出口商品装船前检验，在实际操作中增加了我方的费用，延误交货期；南非信用卡、支票使用普遍，习惯“先消费后付款”。5、中东买家习惯通过代理商间接交易，直接交易表现冷淡；对产品要求相对不是很高，比较重视颜色，偏好深色物品。利润小，量不大，但订单固定；买家较诚信，但供应商特别小心代理商，避免被对方采取各种形式压价；应注意遵循一诺千金的原则，保持良好的态度，别太在几件样品或样品邮寄费上斤斤计较。（“中东”概念究竟包括哪些国家和地区，国内外尚无定论，但一般泛指西亚，北非地区，约24个国家。西亚国家包括沙特、伊朗、科威特、伊拉克、阿联酋、阿曼、卡塔尔、巴林、土耳其、以色列、巴勒斯坦、叙利亚、黎巴嫩、约旦、也门和塞浦路斯。北非包括：苏丹、埃及、利比亚、突尼斯、阿尔及利亚、摩洛哥、马德拉群岛、亚速尔群岛）各个洲具体都有哪些国家亚洲包括中国共48个国家阿富汗、阿拉伯联合酋长国、阿曼、阿塞拜疆、巴基斯坦、巴勒斯坦、巴林、朝鲜、东帝汶

、菲律宾、格鲁吉亚、哈萨克斯坦、韩国、吉尔吉斯斯坦、柬埔寨、卡塔尔、科威特、老挝、黎巴嫩、马尔代夫、马来西亚、蒙古、孟加拉国、缅甸、尼泊尔、日本、塞浦路斯、沙特阿拉伯、斯里兰卡、塔吉克斯坦、泰国、土耳其、土库曼斯坦、文莱、乌兹别克斯坦、新加坡、叙利亚、亚美尼亚、也门、伊拉克、伊朗、以色列、印度、印度尼西亚、约旦、越南、不丹非洲共53个国家阿尔及利亚、埃及、埃塞俄比亚、安哥拉、贝宁、博茨瓦纳、布隆迪、赤道几内亚、多哥、厄立特里亚、佛得角、刚果共和国、刚果民主共和国、吉布提、几内亚、几内亚比绍、加纳、加蓬、津巴布韦、喀麦隆、科摩罗、科特迪瓦、肯尼亚、莱索托、利比里亚、利比亚、卢旺达、马达加斯加、马拉维、马里、毛里求斯、毛里塔尼亚、摩洛哥、莫桑比克、纳米比亚、南非、尼日尔、尼日利亚、塞拉利昂、塞内加尔、塞舌尔、苏丹、索马里、坦桑尼亚、突尼斯、乌干达、赞比亚、乍得、中非、冈比亚、科特迪瓦、圣多美和普林西比、斯威士兰欧洲共44个国家阿尔巴尼亚、爱尔兰、爱沙尼亚、安道尔、奥地利、白俄罗斯、保加利亚、比利时、冰岛、波兰、波斯尼亚和黑塞哥维那、丹麦、德国、俄罗斯、法国、芬兰、荷兰、捷克、克罗地亚、拉脱维亚、立陶宛、列支敦士登、卢森堡、罗马尼亚、马耳他、马其顿、摩尔多瓦、摩纳哥、挪威、葡萄牙、瑞典、瑞士、塞尔维亚、黑山、圣马力诺、斯洛伐克、斯洛文尼亚、乌克兰、西班牙、希腊、匈牙利、意大利、英国、梵蒂冈北美洲共23个国家加拿大、美国、墨西哥、哥斯达黎加、巴哈马、古巴、牙买加、安提瓜和巴布达、多米尼克、巴巴多斯、格林纳达、特立尼达和多巴哥、危地马拉、伯利兹、萨尔瓦多、洪都拉斯、尼加拉瓜、巴拿马、海地、多米尼加、圣基茨和尼维斯、圣卢西亚、圣文森特和格林纳丁斯南美洲共12个国家阿根廷、巴西、秘鲁、玻利维亚、厄瓜多尔、哥伦比亚、圭亚那、苏里南、委内瑞拉、乌拉圭、智利、巴拉圭大洋洲及太平洋岛屿共16个国家澳大利亚、巴布亚新几内亚、斐济、库克群岛、密克罗尼西亚、瑙鲁、萨摩亚、汤加、瓦努阿图、新西兰、马绍尔群岛、纽埃、所罗门群岛、基里巴斯、图瓦卢、帕劳。