

## 与外国货代沟通的禁忌与技巧（避免尴尬和冲突的指南）

产品名称	与外国货代沟通的禁忌与技巧（避免尴尬和冲突的指南）
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

虽然我们做外贸和货代的业务员大多是通过网络来洽谈交易，但是终归免不了会与外商见面的时候，越来越多的企业现在已经开始走出国门去做生意，如果因为一些细节上的差错而导致交易的失败，是相当遗憾的。所以在这里总结了一些小常识与大家分享，希望对各位的日常工作有所帮助。

东南亚与东南亚商人洽谈商务时，严禁翘起二郎腿，乃至鞋底悬着颠来颠去。否则，必引起对方反感，交易会当即告吹。中东中东阿拉伯国家的商人，往往在咖啡馆里洽谈贸易。与他们会面时，宜喝咖啡、茶或清凉饮料，严禁饮酒、吸烟、谈女人、拍照，也不要谈论中东政局和国际石油政策。俄罗斯俄罗斯及东欧诸国，对西方商人的礼待是极其热情的。在同俄罗斯人洽谈贸易时，切忌称呼其为“俄国人”。英国与英国人洽谈贸易时，有三条忌讳：1.忌系有纹的领带（因为带纹的领带可能被认为是军队或学生校服领带的仿制品；2.忌以皇室的家事为谈话的笑料；3.不要把英国人称呼为“英国人”。法国和法国人洽谈贸易时，严禁过多地谈论个人私事。因为法国人不喜欢大谈家庭及个人生活的隐私。南美赴南美洲做生意的人，为了入境随俗，在洽谈交易的过程中，宜穿深色服装，谈话宜亲热并且距离靠近一些，忌穿浅色服装，忌谈当地政治问题。德国德国商人很注重工作效率。因此，同他们洽谈贸易时，严禁节外生枝地闲谈。德国北部地区的商人，均重视自己的头衔，当你同他们一次次热情握手，一次次称呼其头衔时，他必然格外高兴。瑞士若给瑞士的公司寄信，收信人应写公司的全称，严禁写公司工作人员的名字。因为，如果收信人不在，此信永远也不会被打开。瑞士人崇拜的公司，如果你的公司建于是1895年之前，那么你应在工作证件上或名片上特别强调出来。美国与美国人洽谈交易时，不必过多地握手与客套，贸易谈判可直截了当地进入正题，甚至从吃早点时即可开始。芬兰与芬兰商人洽谈时，应重视行握手礼，应多呼其“经理”之类的职衔。谈判地点多在办事处，一般不在宴会上。谈判成功之后，芬兰商人往往邀请你赴家宴与洗蒸汽浴。这是一种很重要的礼节。如你应邀赴宴时，忌讳迟到，且不要忘记向女主人送上5朵或7朵（忌双数的）鲜花。在主人正式敬酒之前，客人不宜先行自饮。在畅谈时，应忌讳谈当地的政治问题。

(内容整编自今日头条,仅供参考)