## 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,严忌翘起二郎腿,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,严忌饮酒、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,严忌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, 严忌节外 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,严忌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)