

РУДН

Филологический факультет

Социальная психология (магистратура)

Презентация на тему:

Особенности делового общения в Испании



Автор презентации:

Хомутова Виктория Валерьевна

Особенности делового общения в Испании



Общие сведения

- Традиционная церемония знакомства при деловых встречах – рукопожатие и обмен визитными карточками.
- С 13:30 до 16:30 – сиеста. Лучшее время для встреч с 10:00 до 12:30.
- Испанцы не отличаются особой пунктуальностью. Деловые встречи обычно начинаются минут на пятнадцать позже назначенного времени.
- Коммерческие связи с крупными испанскими фирмами строятся по иерархическому принципу – выход на ответственных руководителей, принимающих соответствующие решения.
- Большое внимание уделяется внешнему виду (костюм, чистая обувь)
- Деловое общение в Испании зависит от региона и провинции. Южане более открыты в проявлении чувств, менее формальны в общении.

Общие сведения

- Многословность на переговорах. Вследствие этого – их затяжной характер. Тщательное обсуждение всех вопросов.
- Переговорам не предшествует тщательная подготовка и планирование. Испанские бизнесмены полагаются на быстрое мышление и спонтанность.
- Доверие, взаимопонимание и психологическая совместимость – прежде всего. Бизнес предложения должны быть обстоятельными и практичными.
- Начало переговоров сопровождается обсуждением погоды, спорта, достопримечательностей.
- Четкое разграничение личного и общественного.
- Существуют темы разговора, которые следует избегать (коррида, религия, режим Франко, смерть)
- Важность участия в переговорах людей, занимающих примерно одинаковое положение в деловом мире.

Визитные карточки

- Любое знакомство с бизнесменами начинается с обязательного обмена визитными карточками. Если в ответ на протянутую визитную карточку вы не дадите свою, то следует извиниться, объяснив причину и пообещав послать ее при первой возможности.
- Бизнесмен, имеющий вашу визитную карточку, при следующей встрече не станет относиться к вам как к абсолютно незнакомому человеку



Подарки

- Если вы приглашены домой к деловому партнеру, в этом случае принято дарить цветы, конфеты, вино или шампанское.
- Следует избегать слишком дорогих подарков, которые могут рассматривать как взятку.
- Необходимо подчеркнуть и важность постоянного оказания знаков внимания тем, с кем вы когда-либо встречались или вели переговоры по случаю тех или иных торжеств, юбилейных дат, праздников

Деловые приемы

- Многие вопросы испанские бизнесмены предпочитают обсуждать в ресторанах.
- Обращаясь к партнеру по бизнесу, нужно обязательно использовать титул: «дон» и «донья».
- Визитки стоит иметь на двух языках: английском и испанском.
- Во время первой встречи не принято разговаривать о бизнесе.
- Стиль руководства консервативный и иерархичный. Молодое поколение более демократично в своем поведении.

Деловые приемы

- Нельзя даже жестом показывать, что ваш партнер плохо подготовился к встрече, иначе вы рискуете его обидеть. Честь мужчины дороже организации .
 - Знание гостем истории и культуры Испании очень ценится партнерами по бизнесу.
 - Наиболее подходящие темы для застольной беседы – вопросы культуры, искусства, литературы, достопримечательности, национальные традиции, спорт, политическая жизнь. Осуждать корриду ни в коем случае нельзя!
- ☺



Деловой этикет

- Если вы приглашаете в ресторан партнера, принято брать оплату всех расходов на себя
- Если испанский контрагент не понял суть ваших убеждений, не показывайте свое недовольство или удивление, а попытайтесь объяснить точнее, чего вы хотите.
- Важно не впадать в самокритику, ругая Россию и россиян.

Званные ужины

- Быть приглашенным на семейный ужин своим деловым партнером считается высокой честью.
- Прибыть на ужин следует на четверть часа позже назначенного времени.
- Умение пользоваться столовыми приборами
- Умеренность в употреблении напитков при всем разнообразии ассортимента.
- За столом приветствуются любые восторженные комментарии по поводу качества блюд и напитков
- Не принято оставлять еду на своей тарелке



Как одеваться

- На переговорах встречают по одежке
- Одежда должна состоять из темного костюма, белой рубашки, консервативного галстука и черных, хорошо начищенных ботинок.
- Для мужчин рекомендуются костюмы синего или серого цветов (только не коричневого)
- В жаркие месяцы одеваются проще – в брюки и рубашку с короткими рукавами.