

Poszukiwanie i utrzymywanie relacji handlowych z Wielką Brytanią - negocjacje i różnice kulturowe

Oliver Murphy
Director
Ernst & Young

Wstęp

- O czym będę mówić?
 - Jakie jest stereotypowe wyobrażenie o Wielkiej Brytanii i moich rodakach
 - Jaka jest rzeczywistość (gdzie podziela się stara tradycyjna Anglia)
 - W jaki sposób nasze zwyczaje wpływają na wzajemne relacje
 - Jak wykorzystać wiedzę na temat różnic kulturowych w interesach

- O czym nie zamierzam mówić i dlaczego?

Czy stereotyp Brytyjczyków pomaga w relacjach handlowych?

- Dlaczego istnieją stereotypy?
- Jaki jest tradycyjny obraz Brytyjczyków?
- Czy rzeczywistość różni się od stereotypowego obrazu?
- Jaki wpływ na interesy może mieć lepsze zrozumienie współczesnego stylu życia w Wielkiej Brytanii?

Czy obraz Polaków w Wielkiej Brytanii pomaga Państwu w interesach?

- Czy Brytyjczycy znają Polskę i Polaków?
- Jaki jest tradycyjny obraz Polaków?
 - Solidarność/Lech Wałęsa
 - Układ Warszawski
 - Papież
 - Powstanie Warszawskie
 - Lubią wódkę
- Czy wejście do Unii zmieniło postrzeganie Polaków w Wielkiej Brytanii?

Pierwszy kontakt – rozmowa telefoniczna czy list?

- **Rozmowa telefoniczna**
 - Z kim będę rozmawiał?
 - Co chcę osiągnąć?
 - Od czego zacząć rozmowę?
 - W jakim języku? Czy błędy są ważne?
 - Na co warto zwrócić uwagę?
 - Jak zakończyć rozmowę?

Pierwsze spotkanie

- **Jak zrobić dobre pierwsze wrażenie?**
- **W jaki sposób i kiedy wymieniamy wizytówki?**
- **Komu ściskamy dłoń i jak?**
- **Czy wypada pocałować kontrahenta?**
- **„Small talk” bezpieczne tematy**
- **Kiedy przejść do rzeczy?**
- **Kto prowadzi spotkanie?**

Nie polecam:



 **ERNST & YOUNG**
Quality In Everything We Do

Bezpieczne tematy

- Pogoda
- Pogoda
- Albo ewentualnie pogoda

 **ERNST & YOUNG**
Quality In Everything We Do

Odczytywanie sygnałów

- Jak ocenić poziom zainteresowania kontrahenta?
- Czy dobrze rozumiemy, to co słyszymy?
- Czy odpowiednio interpretujemy mimikę twarzy naszego partnera?
- Angielska odpowiedź

Odczytywanie sygnałów



- Czy zaproponowana cena produktu jest trafiona?

Negocjacje

- Czy można targować się z Brytyjczykiem?
- Czy cena powinna być wygórowana?
- Jaki jest margines negocjacji?
- Jak odnieść się do konkurencji?

Podsumowanie

- **Znajomość różnic kulturowych:**
 - zbuduje zaufanie kontrahenta
 - pomoże uniknąć nieporozumień
 - ułatwi komunikację
 - zwiększy szansę sukcesu w interesach.

**Dziękuję za uwagę
i życzę powodzenia w interesach**