

Особенности ведения переговорного процесса испанцев по сравнению с мексиканцами



Приветствие в Испании

Согласно деловому этикету Испании, при знакомстве со своими бизнес-партнерами испанцы традиционно обходятся рукопожатием.



Приветствие в Мексике

В Мексике при встрече мужчины чаще всего обмениваются рукопожатием, а среди женщин распространено легкое похлопывание по правому плечу.



Пунктуальность

Несмотря на то, что испанцы не совсем пунктуальны, в деловой среде пунктуальность очень важна.



Мексиканцы не очень пунктуальный народ, в этой стране время понятие относительное.

Внешний вид

- В Испании внешний вид людей, нацеленных на успешную деятельность в бизнесе, должен соответствовать деловому этикету, в любой ситуации допускается только деловой костюм.
- В Мексике форма одежды более строгая, чем в Европе. Мужчины в основном носят костюмы и галстуки, а женщины - деловые платья и костюмы.



Подарки

- В Испании подарком может быть бутылка коньяка, вина или ликера, торт или какой-либо. Подарок в виде букета цветов хозяйке дома, приятная мелочь детям также будут оценены с хорошей стороны.
- Для того, чтобы завоевать расположение мексиканца, не обязательно делать подарки. Но если решитесь, помните, что главное не подарок, а внимание.



Визитные карточки

- Согласно деловому этикету в Испании визитная карточка должна быть хорошего качества и на двух языках, испанском и английском.
- Требования к визитной карточке в Мексике соответствуют общемировому стандарту.



Общение в Испании

Испанцы любят поговорить, тщательно обсудить все детали; их речь часто многословная, красноречивая и экспрессивная. Учитывая этот факт, стоит отметить, что деловые переговоры, начинаясь с нейтральных тем — спорта, погоды и достопримечательностей, часто затягиваются, отклоняясь от регламента и беседа может все время прерываться вставками, шутками, неожиданными историями.



Общение в Мексике

В начальной фазе делового общения мексиканцы уделяют большое значение установлению дружеских контактов. До начала обсуждения деловых вопросов они предпочитают лучше узнать своих будущих деловых партнеров, так как уверены, что бизнес делают не компании, а люди, а успешный бизнес ведут только друзья.



Итог

	Испания	Мексика
Приветствие	Рукопожатие. К партнеру по общению обращаются по фамилии с использованием слов «сеньор» и «сеньора».	Рукопожатие. Обращаются к человеку по званию или ученой степени - доктор, архитектор, инженер, юрист, профессор – и фамилия. Если человек не имеет званий или ученых степеней, то обращаться к нему нужно - «сеньор», «сеньорита» или «сеньора».
Пунктуальность	не пунктуальны, но в деловой среде пунктуальность очень важна	не пунктуальны, пунктуальность мексиканца зависит от его заинтересованности в сделке
Внешний вид	Для мужчины - костюмы обязательно классического стиля. Для женщины - не быть кричащим, блестящим, вульгарным, открытым и провоцирующим	Для мужчины – костюмы и галстуки, а женщины – деловые платья и костюмы.
Подарки	Коньяк, вино, ликер, торт	Главное не подарок, а внимание, подарок не должен быть дорогим
Общение	Открыты, общительны, настроены на отношение.	Открыты, общительны, настроены на отношение.
Язык общения	испанский	испанский