

单证员综合指导:与14种欧洲老外做足礼仪生意！PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/263/2021\\_2022\\_\\_E5\\_8D\\_95\\_E8\\_AF\\_81\\_E5\\_91\\_98\\_E7\\_c32\\_263269.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/263/2021_2022__E5_8D_95_E8_AF_81_E5_91_98_E7_c32_263269.htm) 德国人有一种名符其实的讲究效率的声誉。德国谈判者的个人关系是很严肃的，要习惯于在所有场合下穿一套西装（不要将手放在口袋里，这被认为是无理的表现）。馈赠要针对个人，即使是以公司的名义；礼品宜选择个中华民族特色及文化气息的。希腊人爱午睡，为亚热带气候所致。说"午安"可包括深更半夜，最后分手才道"晚安"。希腊人做生意方法比较传统，讨价还价到处可见。相关文章：接客户电话的要点和忌讳(图) 怎样对待光询价不下单的客户？奥地利人不喜欢在新年期间食用虾类。因为虾会倒着行走，象片不吉利，若吃了虾，新的一年生意就难以进取。西班牙人强调个人信誉，宁愿受点损失也不愿公开承认失误。如果您认为他在协议中无意受到了损失而帮助他们，那么便永久地赢得了他们的友谊和信任；作交易的旺季为10月到来年6月。法国人给人印象是最爱国的。即使英语讲得再好也会要求用法语进行谈判，且毫不让步。对穿戴极为讲究，在会谈时尽可能穿最好的服装。爱尔兰人忌用红、白、蓝色组（英国国旗色），系由于政治、历史原因所致。另外爱尔兰的法律禁止爱尔兰人离婚。意大利人比德国人少一些刻板，比法国人多一些热情，但在处理商务时通常不动感情。作出决策较慢，并不是为了同幕僚商量，而是不愿仓促表态。卢森堡人日尔曼人的后裔。由于国家小网数人中午驾车回家吃饭，午间不办公；喜用握手礼节。荷兰人曾是欧洲最正统的民族，爱情洁、讲秩序、做生意时希望

你在到达荷兰前就事先约定，性格坦率，开诚布公。葡萄牙人很像希腊人。随和，喜欢社交。尽管天气热也穿着西装，和他们谈判时，应上衣整洁，并在工作和社交场合戴上领带。英国人凡事都须循规蹈矩，他们的汽车行使方向和欧洲其他国家正好相反。基于将英语作为母语的自负，除了英语外，英国人不会讲其字语言。强调准时，衣着考究。忌谈论王室话题。比利时人爱把做生意和娱乐结合在一起，喜欢招待别人，也喜欢被别人招待。注重外表，注重生意伙伴的头衔。匈牙利人较迷信，新年的餐桌上不许摆放禽类制作的菜肴。认为那样的话，幸运会随禽类飞走。丹麦人喜欢桑拿浴饮酒且较昂贵。商务活动中倘若招等一场桑拿浴或多带几瓶苏格兰威士忌酒，便可增加谈资和作为最佳馈赠。挪威人讲究守时及与人谈话保持一定距离，拜访或出席家宴，要准备花或糖果等礼物送女主人，出外郊游不要惊吓河岛（挪威国鸟）普遍视红色为流行色。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)