

怎样能25分钟“一见钟情”？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022__E6_80_8E_E6_A0_B7_E8_83_BD2_c123_281938.htm 本届欧洽会期间，900多家中欧企业将举办超过5000场次的一对一洽谈，每次洽谈时间不超过25分钟。如何在短时会谈中引起对方兴趣，进而愿意坐下来谈判业务、实地考察甚至起草合同？欧洽会开幕前，对参会企业进行培训的专家指出，应多了解欧洲文化并掌握与欧洲人做生意的细节。中欧洽谈会技术顾问韩梅青提醒，跟很多企业想象中不一样的是，欧洽会商务会谈的目的不是签合同和意向书。因为大家都明白，一份合同或意向书要经过双方长时间的磋商。“中欧双方企业在欧洽会上就好比男女第一次见面相亲。一见钟情的情况肯定有，但毕竟是少数，大多数是为了决定双方要不要再次见面。”韩梅青说，参会企业如果判断可以和对方继续谈下去，那么就可以确定会后选择适合的时间和地点继续深入洽谈。“很多企业觉得每场25分钟的商务会谈时间不够，其实这个时间完全足够了。”韩梅青提醒即将赴会的老总们注意，一定不要轻易转变自己的业务范围和合作意向。建议参会企业用头十分钟问清楚对方意图并回答对方疑问，然后用第二个十分钟与欧方交流可行性方案要点。最后五分钟用来准确表达是否继续联系和怎么联系，甚至确认互访时间等细节。此外，韩梅青提醒参会企业注意，细节不要太深入，比如价格等需长时间磋商的内容暂时可放一放。为了节省时间也不要再在手提电脑上演示公司宣传片，这些材料应该让对方拿回去仔细看。“风投”入蓉光学强人抢“风头”继前天与四川企业家互动交流

后，鼎晖投资执行总裁焦震、鼎晖创投合伙人陈文江、红杉资本中国基金创始合伙人张帆、摩根士丹利亚洲投资公司合伙人保罗希尔、国际顶级风投机构在华高层代表，昨天在成都深入考察了一批项目。制造业、地产、药业、互联网成为考察重点。有望最先拿到巨额投资的是一家生产光学玻璃的成都本土企业。主持考察的成都创盈投资管理公司总经理陈红炬表示，中国是世界光学玻璃制造业的上游集中地，而这家公司创始人是国内该行业的强势人物，他曾是省外同行业大型国企的一把手，离职前将企业做到销售额5亿元以上的规模，如今到成都自己创办民企，项目利润率近30%。“我们对他已经观察了很长时间。”据透露，置信地产以及蓉生制药等成都著名企业也进入了考察视野。昨天，“相亲会”还带来另一个令人振奋的消息这批风险投资巨头已经考虑在蓉建立常设合作机构。这样四川企业找投资将更加便捷。

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