

同美国人进行商务活动应注意的问题秘书资格考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/514/2021\\_2022\\_\\_E5\\_90\\_8C\\_E7\\_BE\\_8E\\_E5\\_9B\\_BD\\_E4\\_c39\\_514712.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/514/2021_2022__E5_90_8C_E7_BE_8E_E5_9B_BD_E4_c39_514712.htm)

同美国人进行商务活动，应注意以下几个问题：（1）深入了解和掌握美国有关贸易进出口的法律法规和常规做法。如对哪些范围限制与外国人合作，哪些范围的商品必须得到政府有关部门特别许可，哪些商品市场有可能触及反销税法，以及美国的反托拉斯，反行贿等等法规和商户谈判时要特别提及。此外，如商品的广告及代理，批发和零售商，价格和包装等常规做法和特别事项也要了解透一些，以免造成损失。（2）进行市场调查，慎重选择合作对象和合作领域。美国的市场经济可以说历史比较长，如何在美国的商贸市场中赢得商机，进行市场考察是必不可少的。考察时要重点突出，如纺织品的质地，花色图案，设计样式等，是否在市场受顾客欢迎，代理商的意向等是否明显和迫切，都是要调查清楚的；（3）了解美国商户的特点，有针对性地进行洽谈。美国商人在商务活动中总有一种富国强国的自信和自豪，处处流露出优越感，谈吐较直率大方，显得轻松和好打交道。讲究高效率，不愿拖泥带水，谈判时要直接了当，时间安排要紧凑，所以在同美国人谈生意时要针对这些特点开展工作；（4）注意聘请律师。同美国人做生意请懂行的律师做顾问是不可缺少的，美国的律师事务所很多，聘请适合自身需要的律师并不难；（5）讲究谈判技巧和效率。和美国人谈判要注意谈判的技巧性，如直接进入话题，不要拐弯抹角，谈判时间和地点，要事先预定，一般不必送礼品，穿着最好是简洁的西服。百考

试题整理F8F8" 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)