

2012年单证员考试：各国外商的商业风范和商务礼仪 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022_2012_E5_B9_B4_E5_8D_95_c32_646142.htm 本文主要介绍各国外商的商业风范和商务礼仪，供大家参考学习。特别推荐篇 各国外商的商业风范和商务礼仪 01，美国人：喜欢边吃边谈，最好在吃早餐时开始；不必过多的礼节；善于讨价还价；重视包装和效益最大化。 02，英国人：对准备工作往往做得不充分；讲礼仪、友好、善于交往；忌佩有条纹领带；忌谈英皇室私事；喜欢被称为“大不列颠人”。 03，日本人：注重面对面接触洽；对外贸易以集体商定为准；喜欢搞长期可靠、面面俱到的合同条款。 04，法国人：忌谈个人问题和私事；好用法国作为谈判语言；喜欢先就主要交易条件达成协议，再谈；合同条文和交易全部条款。 05，德国人：做事严谨；一经出价，不好再还价；缺乏灵活性，不会作出重大让步；注重选择合适的谈判对象，很善于和你一起解决问题；重视体面，注意形式；有头衔的商人，一定要称呼其头衔；见面和告别时要和他们握手； 06，加拿大人：不喜欢做薄利多销的生意；不喜欢价格变来变去；喜欢长期合作。 07，意大利人：喜欢和有决策权的人谈判；不喜欢价格变来变去；价格一经确定，不再讨论价格问题了。 08，北欧人：文静；谈判开始，常沉默不说话，听完你说完后，才提出其问题；谈吐坦率，善于抓住能达成生意的机会；丹麦、挪威、瑞典、芬兰重老牌公司。 相关推荐：#0000ff>技巧心得：单证员考试如何复习才有效 #0000ff>单证员考试国际贸易制单模拟操作心得 #0000ff>经验分享：提单填写技巧 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