

AT

Dépliants

Préparez des dépliants que vous laissez aux personnes avec qui vous négociez. Si vous cherchez à trouver un investissement qui aura une certaine rentabilité, renvoyez-leur un let de spécification du produit. Le temps que votre carte d'affaires et la description du produit peut être en anglais mais le résumé de la description doit être traduit dans la langue de la personne. Assurez-vous que toutes les questions qui sont présentes à la réunion ont été traitées à l'avance car vous aurez du mal à répondre si vous ne le faites pas. Assurez-vous que celui qui détient le pouvoir chez l'autre partie est avec qui vous négociez.

Les clés du succès

Réussir à négocier dans la région du Pacifique requiert de la délicatesse, de la patience et du travail. Il faut prendre le temps de bien vous préparer, faire des efforts sincères pour comprendre les préoccupations de l'autre partie. Il se peut que vous n'arriviez pas à une entente, mais au moins vous aurez fait tout ce qui était possible pour vous assurer que vous n'avez pas heurté de front aux barrières de l'incompréhension.

BANQUE DE HONGKONG DU CANADA
SERVICES COMMERCIAUX
BUREAU 400,
885 WEST GEORGIA STREET
VANCOUVER, C.B.
V6C 3E9
A/S DE SERVICE DU MARKETING

