

Dépliants

Préparez des dépliants que vous pouvez laisser aux personnes avec qui vous allez négocier. Si vous cherchez à trouver un investissement qui aura une utilité précise pour un produit donné, remettez un feuillet de spécification du produit en même temps que votre carte d'affaires. La description du produit peut se faire en anglais mais le résumé de la proposition doit être traduit dans la langue du pays. Assurez-vous que toutes les personnes présentes à la réunion ont bien un dépliant car vous aurez du mal à déterminer qui détient le pouvoir chez les personnes avec qui vous négociez.

Les clés du succès

Réussir à négocier dans la région d'Asie-Pacifique requiert de la délicatesse, de la patience et du travail. Il faut prendre le temps de bien vous préparer et faire des efforts sincères pour comprendre l'état d'esprit et les préoccupations de vos partenaires. Il se peut que vous ne parveniez pas à une entente, mais au moins vous aurez fait tout ce qui était possible pour vous assurer que vous ne vous serez pas heurté de front aux barrières de l'incompréhension.