

Вам предстоит деловая поездка в США. Прямой выход на внешний рынок увеличивает шансы продвижения вашей продукции к зарубежному потребителю. Предстоящая командировка к будущим партнёрам по бизнесу требует подготовки.

Согласуйте сроки поездки заблаговременно. Информацию о тех, с кем завязываются деловые отношения, можно получить через посольство страны, в которую вы едите, или при изучении банковских справок. Сведения о себе, необходимые документы для [ведения переговоров](#) лучше предоставить заранее: это сэкономит время беседы.

Деловой **мир США** требует, чтобы партнёры придерживались существующих там правил. Не опаздывайте на встречу – это невежливо. Ранний приход тоже неуместен, так как может поставить пригласивших в неловкое положение. К **женщине-партнёру** относитесь как к мужчине: разделение по половому признаку в деловом мире не принято. Галантность, ухаживание здесь неуместны.

Встреча обычно длится около часа. Энергичный темп переговоров не мешает американцу вести себя раскрепощенно. Положенная на соседний стул нога не считается здесь верхом неприличия. Неделовой стиль одежды в офисах - обычное явление для Америки. На шутки американцы реагируют хорошо, но смысл ваших слов должен быть им понятен. Во время беседы лучше избегать русской национальной образности языка.

Во время переговоров вас не будут знакомить с **детальями бизнеса**: порядок и ведение дел по-американски должны быть вам знакомы. Если у вас нет информации, которую вы сейчас получаете, принимайте её как известную. Быстрая реакция на всё – это по-американски. Не забывайте о тех людях, которые представили вас партнёру. В разговорах, деловых письмах обязательно упоминайте их имена (возраст и положение не мешают американцам обращаться на работе друг к другу по имени) и названия организаций, в которых они трудятся. Представляя свою продукцию партнёру, обязательно укажите её отличительные черты. Старайтесь чётко объяснить присутствующим, почему с

вами выгодно

вести переговоры и сотрудничать.

[Самореклама](#)

в Америке – это общепринятое явление.

Вопросы, касающиеся способов удешевления продукции, путей создания новых рынков сбыта, работа над имиджем фирмы вызывают живой интерес у американских бизнесменов.

При заключении контракта обязательно уточняйте значение каждого пункта.

Внимательно изучайте информацию, написанную мелким шрифтом. Открыто **выражайте несогласие**

и умейте отстаивать своё мнение, но при этом не забывайте, что американцы считают себя знатоками бизнеса любой страны. Подозрения в незаконности сделки положительного результата вашим переговорам не принесут. Американцы – законопослушные граждане. Они умеют обходиться без напрасных затрат труда, но тщательно изучают организацию дела, скрупулёзно проверяют исполнение. Любой невыполненный пункт контракта может привести к судебным разбирательствам. Утилитаризм (стремление к материальной выгоде) – американский стиль делового взаимодействия.

Дружелюбие и открытость американца не принимайте за национальную черту. Они любят приятную беседу, которая ни к чему не обязывает. По мнению американцев, возникающие проблемы каждый решает сам. Не стоит высказываться опрометчиво о недостатках своей страны: американцы патриотичны и эти разговоры не придадут вам уважения. В Америке постоянно говорят о деньгах. [Партнёр](#) может рассказать вам о том, сколько он зарабатывает, но не любит, если подобный вопрос ему задаёт кто-то другой. Работа для американца –

первостепенное дело

, но она нужна для улучшения благосостояния семьи.

[Получение прибыли](#) – принцип американского бизнеса. Если американец поймёт, что партнёрство с вами поможет реализовать его цели, контракт будет заключён. Поднятая рука с пальцами в виде латинской буквы «v» - результат успешных переговоров.