



BENIERS CONSULTANCY

International Business Training Center

präsentiert



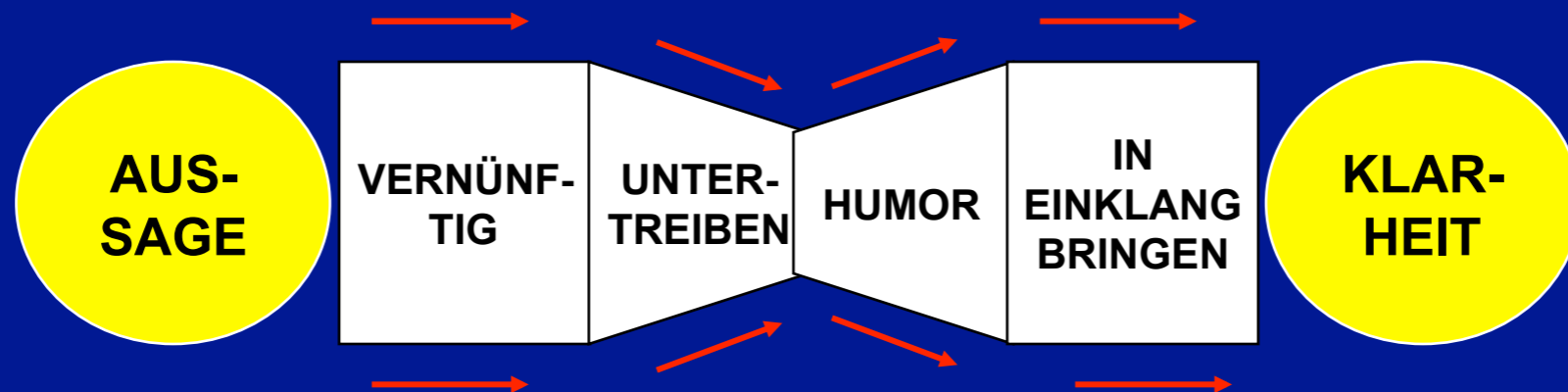
Verhandeln mit Briten



© Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung von der Beratungsfirma Beniers Consultancy unzulässig und strafbar.
Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

www.beniers-consultancy.com
<http://blog.beniers-consultancy.de>

Kommunikationsschema Briten



Verhandeln mit Briten

- Briten kennen sich mit Geschäftsleuten, die Englischkenntnisse haben, gut aus (Skandinavier, Niederländer).
- Briten halten die Mitte zwischen extremer Förmlichkeit der Franzosen und Deutschen und der "Unförmlichkeit" der Amerikaner.

Verhandeln mit Briten

- UK:
- Zwei gesellschaftliche Klassen



REICHE und ARME

Verhandeln mit Briten

- *Südengland:*
- **wohlhabende Briten** (hinweisen auf ihre gute (Aus)Bildung).
- *Nordengland:*
- **'harte Briten'** (hinweisen auf ihre Aufrichtigkeit, unkompliziertes Denken und Handeln).

Verhandeln mit Briten

Humor ist wichtig beim Geschäftemachen mit Briten.

Es empfiehlt sich denn auch, **Witze** in der Tasche zu haben.

Verhandeln mit Briten

- Selten Humor benutzt gegen Skandinavien und Niederländer.
- Öfters *gegen "overdemonstrative" people: Lateinamerika.*

Verhandeln mit Briten

- **BRITEN BENUTZEN HUMOR:**
- *Selbstgeringschätzung*
- *Spannung lösen* in Situationen, die in Unnachgiebigkeit, Kompromißlosigkeit zu enden drohen.
- *Diskussion ankurbeln, Verhandlungen vorantreiben.*
- *Neue Idee* nicht kreativen Kollegen gegenüber darstellen.

Verhandeln mit Briten

- Britische Unternehmer / Manager zeigen bei der Verhandlung, daß ihre *Vernunft* eine vorherrschende Rolle spielt, so daß sie dadurch:
- *Kompromisse* erzielen können;
- *gemeinsame Interessen* finden können (Exploring).

Verhandeln mit Briten

- Briten treffen *selten sofort eine Entscheidung*, auch wenn es keine Uneinigkeiten gibt:
- *Briten beeilen sich nicht;*
- dadurch auch *keine "on-the-spot-decisions"* (Amerikaner).



"Could we have a final decision at our next meeting?"



BENIERS CONSULTANCY

International Business Training Center

präsentierte



Verhandeln mit Briten



www.beniers-consultancy.com
<http://blog.beniers-consultancy.de>

C.J.M. Beniers. *Interkulturelle Kommunikation*.
Hanser Verlag München, BRD. ISBN: 3-446-40220-9.

C.J.M. Beniers. *International Business Language for Industrial Engineers*.
Hanser Verlag, München, BRD. ISBN: 3-446-22374-6.

C.J.M. Beniers. *Hörbuch Interkulturelle Kompetenz*.
Technisat Digital GmbH. Daun, BRD