

Verhandlungspraxis kompakt - Frankreich 08.11.2016

Paris (GTAI) - Frankreich und Deutschland sind aufgrund der intensiven politischen und wirtschaftlichen Beziehungen eng miteinander verwoben. Beide Länder haben dennoch ein sehr eigenes kulturelles Profil, was in Geschäftsverhandlungen manchmal vergessen wird. Bei der ersten geschäftlichen Begegnung schätzt der Franzose die freundliche Konversation mehr als einen schnörkellosen ergebnisorientierten Stil. Der persönliche Aspekt hat Priorität vor technischen Details.

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2019 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.