

CVIČENÍ 2: STEJNÁ SCHŮZKA, ČTYŘI TRHY

Cíl: pochopit, že stejný obchodní záměr může vyžadovat odlišnou přípravu podle konkrétního trhu.

Úroveň: vysoká škola / pokročilá střední škola

Čas: 25-35 minut

Scénář

Firma ze střední a východní Evropy nabízí zařízení pro energeticky úsporné budovy. Připravuje první schůzku s potenciálním místním partnerem. Navrhněte pro stejnou firmu čtyři varianty přípravy na schůzku: pro Maroko, Egypt, Saúdskou Arábii a SAE.

Otázka	Maroko	Egypt	Saúdská Arábie	SAE
Jak získat první schůzku?				
Kdo by měl firmu zastupovat?				
Jaký jazyk zvolit?				
Jak naplánovat termín schůzky?				
Jaký prostor ponechat pro budování vztahu?				
Co po schůzce potvrdit písemně?				

Nápověda - veřejné zdroje: Pro přípravu mohou studenti využít aktuální sekce „Kultura obchodního jednání“ na BusinessInfo.cz, informace českých ambasad a zahraničních kanceláří CzechTrade, oficiální obchodní a investiční portály jednotlivých zemí a další aktuální exportní průvodce. Při práci se zdroji je vhodné porovnat více zdrojů a ověřit datum jejich aktualizace. Užitečným doplňkovým zdrojem je také americký portál Trade.gov, který pro Saúdskou Arábii, SAE a Maroko nabízí sekce „Business Travel/Business Customs“ zaměřené například na pracovní týden, jazyk, průběh schůzek, vztahy a obchodní zvyklosti.