

刚接待完一个美国客户一点感触

我前天刚接待一个美国客户，有一些感触,想和大家分享,希望得到一些建议,谢谢.

这是第二次与他会面，第一次在香港，因为时间有限,只大概的谈了一些理论上可能涉及到的基础的东西，这一次时间稍多，确定了双方合作的可行之后，他特地飞到我们工厂所在地，详细探讨细节，我说想说的就是一点第二次接待他的过程中一些感触.

客户所经营的产品在美国除了沃尔玛之外,其它大型超市都有他产品的影子.可以说是一个很大的客户，我就不细讲我们谈判需要克服哪些困难，相信同行们接触过客户的都清楚一些.

美国人很认真，很严谨，做事很谨慎，而且不喜欢听理由,一件事情办不成就办不成，他不要听太多的 because,but;

时间观念很强，每次来访行程表安排得很紧密;

在投入一项新的产品到市场之前，分析得相当透彻，包括这个新产品进入市场的可行性，有哪些优势,哪些劣势,哪些消费群体,以及如何发展这行业的市场，所有前景都分析过了.讲得头头是道，你不得不心生佩服;

我印象最深刻的是他讲了一条关于他们公司员工的生存理念，有三个字:

1.go

2.do

3.be

这是什么意思呢?go 代表着 go out,don't wait, just do yourself;do 代表着 create,be 则意味着 be all you can be,如果你能成为一个工程师，为什么要让自己做工人呢?

还说一些例子如苹果公司,微软的不断创新,和相互之间的竞争,才能让他们如今这么成功等等，听完他的一席话,真是让我受益匪浅，尤其是那三个单字,我还要求特意记下来,回到公司后,跟 BOSS 讲了,BOSS 也很重视，要我保持整理,下次开会的时候讲给大家听，呵呵说乱了，请谅解!

是"、"否"要清晰

与美国人做生意,"是"和"否"必须保持清楚。如果中方提出的建议他们不能接受，他们会毫不隐讳地直言相告。当我们无法接受对方提出的条款时，也要明确地告诉对方不能接受，而不要含糊其辞，使对方存有希望。有些人为了不致失去继续洽谈的机会，便装着有意接受的样子而含糊作答，或者答应以后作答而实际上迟迟不作回答，都会导致纠纷的产生。

讲究高效率

直接进入话题，不要拐弯抹角。美国人不论在观点上，还是在表明立场态度上，都比较直接坦率。讲究高效率，不愿拖泥带水。谈判时，要直接了当，时间安排要紧凑。

重合同，法律观念强

他们一旦签订了合同，非常重视合同的法律性。在他们看来，如

果签订合同不能履约，那么就要严格按照合同的违约条款支付赔偿和违约金，没有再协商的余地。

要自信，不要谦虚

美国商人在商务活动中总有一种富国强国的自信和自豪处处流露出优越感谈吐较直率大方显得轻松和好打交道。如果你有十分能力，就要表现出十分来，千万不要遮掩、谦虚，否则很可能被看作是无能。

讲究实际，注重利益

美

国人做生意，以获取经济利益作为最终目标。但不要漫天要价，美国人不喜欢别人漫天要价。他们认为，做买卖要双方获利，价格低得惊人的产品可能是质量不好的。

重视管理

美国人认为企业的价值和管理能力有着密切的关系，管理的水平

会直接体现在产品质量上。因此，在向美国人展示产品的同时，不要忘了介绍公司的管理团队、以及正规的管理方式。

有计划性

计划性和前期资料准备工作非常重要。和美国人谈生意，一切活动都要事先安排好。谈判前要有具体的项目，有一个很具体的目标。资料准备工作越细越好。如果没有详细的资料，想起什么谈什么，美国人会觉得您根本不认真，是浪费他们的时间。

喜欢简单明了

企业介绍手册和产品说明书要尽可能的简单明了。企业介绍手册要做得精美，语言要用与时代同步的英语，并尽可能口语化，尽量多用数字、图表。

公私分明

美国人也是讲人情的。但他们做事时，公是公，私是私。他们不希望在自己的私人时间里被打扰。美国人是接受礼物的，但要以个人的名义，正式谈判时不要带礼物。

英文不好没有关系

很多中国企业家认为英文的流利程度是美国人衡量他们的重要依据。其实，这个观点是错误的。在美国这个种族大熔炉里，美国人已经习惯了听各种各样的英文，他们决不会因为您不标准的英文而对您的企业或本人有任何偏见。千万不要因为英文不好而胆怯，给对方留下缺乏自信的印象。