



Школа экспорта РЭЦ



РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

АНТИКРИЗИСНЫЙ КЕЙС

БЛОК «КОММУНИКАЦИЯ»



**Проведение
антикризисных
переговоров с партнером
из Индии**



СИТУАЦИЯ

Компания «Российский экспортер» занимается поставками малых плавучих средств в России и за рубежом. На прошедшей в прошлом году международной выставке экспортеру удалось познакомиться с крупной индийской компанией, которая проявила интерес к их продукции. Это очень выгодный партнер, и с ним начались переговоры. Для экспортера индийская компания может стать одним из крупнейших покупателей, так как данный вид транспорта очень востребован для перемещения в значительной части Индии. Кроме того, на данный контракт претендуют и другие компании-конкуренты из США и Франции.

ПРОБЛЕМА

В период пандемии границы закрыты, общение с индийскими партнерами крайне затруднено. Нет также информации, ведутся ли переговоры с компаниями-конкурентами.

ЗАДАЧА

Не потерять возможность заключения контракта с индийской компанией, не дать возможность конкурентам обойти по срокам и условиям заключения контракта. Достигнуть договоренности с индийской стороной.

РЕКОМЕНДАЦИИ

1. Индусы - очень непростые переговорщики. С самого начала очень важно серьезно отнестись к выбору потенциального партнера. В Индии большое количество компаний, далеко не все они надежны, еще больше посредников, которые готовы за комиссионные познакомить с «правильными людьми», большинство таких действий заканчивается ничем. При этом индусам также очень важно, чтобы потенциальный партнер был представлен авторитетным для них человеком. Поэтому очень внимательно отнеситесь к процессу выхода на индийскую компанию, часто такими посредниками могут выступить индийские торгово-промышленные палаты.
2. Индийские бизнесмены очень непунктуальны, не всегда выполняют взятые на себя обязательства, поэтому всегда нужно дублировать достигнутые договоренности по электронной почте, постоянно напоминать партнерам о сроках выполнения обязательств.
3. Язык ведения переговоров с индийскими компаниями - английский. Однако, произношение в Индии настолько сложное, что рекомендуется брать на переговоры хорошего переводчика. При общении с индийскими партнерами нужно обращаться «мистер», «миссис», «мисс».
4. В Индии важна иерархия и субординация. Поэтому на переговорах основным переговорщиком будет руководитель, ему нужно оказывать особое уважение. На



переговоры также рекомендуется приходить с коллегами, это добавит солидности в глазах индийского партнера.

5. Переговоры в Индии занимают длительное время. Индийцы могут не вернуться с ответом в назначенный срок, полученное согласие необходимо попросить подтвердить. Проведение переговоров с индусами в агрессивной форме неприемлемо. Нужно быть готовым к тому, чтобы проявлять гибкость.
6. В условиях пандемии необходимо предложить аудио или видео звонок для обсуждения перспектив сотрудничества. Рекомендуется подготовить презентацию на английском языке с детализацией технических и финансовых условий контракта. Так как мы знаем о наличии предложений конкурентов, важно понимать особенности их продукции, чтобы указать преимущества своей продукции в презентации. Это нужно сделать, не критикуя недостатки конкурентов, а подчеркивая свои достоинства.
7. Важно учитывать, что в Индии принято торговаться, поэтому закладывайте это в первоначальном предложении цены, чтобы у вас было место для маневра.
8. Данное время стоит использовать для установления договоренностей на будущее, для качественного проведения переговоров. Когда границы откроются, и возникнет возможность для командировок, обязательно посетите офис партнера. Это очень важно для индусов, переговоры на его территории подчеркивают его статус.
9. Крайне важно в поездке в Индии соблюдать строгое соблюдение мер гигиены. Категорически нельзя пить не бутилированную воду- высок риск заражения кишечной инфекцией. При этом индусы любят приглашать партнеров на деловые обеды и ужины. Принимайте такие предложения, они помогут закрепить деловые отношения. Однако не забывайте чаще мыть руки и помните о специфике острой индийской кухни.

Кризис- это также время новых возможностей, постарайтесь использовать его по назначению.

ПОЛЕЗНЫЕ ИСТОЧНИКИ

- Эрин Мейер. Карта культурных различий.
- Путеводитель госкорпорации «Росатом». Тонкости бизнес-общения на разных континентах.