

УДК 811.133.1(075.8)
ББК 81.2Фр-923
В60

Электронные версии книг
на сайте www.prospekt.org

Авторы:

Бордые Ф., бывший советник по внешней торговле Франции. С 1988 по 1991 г. — секретарь Комиссии СССР. С 1983 по 1989 г. — 1-й заместитель мэра 1-го округа Лиона. С 2010 г. — почетный консул РФ. Кавалер российского ордена Дружбы. Рыцарь Международного дипломатического ордена Святого Гавриила;

Родыгина Н. Ю., доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры международной торговли и внешней торговли РФ факультета экономистов-международников Всероссийской академии внешней торговли (ВАВТ);

Обуховская Л. А., доцент кафедры романо-германских языков международно-правового факультета Всероссийской академии внешней торговли (ВАВТ);

Емельянов В. В., экономист-международник, MBA в области управления международным бизнесом в нефтегазовой отрасли.

В60 Внешнеторговые переговоры. Межкультурная коммуникация и этническая принадлежность : учебное пособие на французском языке. — Москва : Проспект, 2023. — 40 с.

ISBN 978-5-392-38743-4

Настоящее учебное пособие представляет собой систематизированное изложение вопросов межкультурной коммуникации и этнических особенностей, приобретающих особую актуальность в ходе проведения внешнеторговых переговоров в рамках реализации экспортно-импортных операций в современных условиях. Особое внимание уделяется психологическим аспектам ведения внешнеторговых переговоров, выявлению специфических особенностей национальных стилей проведения переговоров с учетом культурных традиций различных стран.

Для студентов высших учебных заведений юридического и экономического, социологического и психологического профилей, аспирантов, преподавателей, а также практических работников в сфере внешнеэкономической деятельности, предпринимателей и представителей международного бизнеса.

УДК 811.133.1(075.8)
ББК 81.2Фр-923

Изображение на обложке с ресурса Photogenica.ru

Текст публикуется в авторской редакции.

Учебное издание

**БОРДЬЕ Филипп, Родыгина Наталья Юрьевна,
ОБУХОВСКАЯ Людмила Анатольевна и др.**

**ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ
МЕЖКУЛЬТУРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ
И ЭТНИЧЕСКАЯ ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ**

**Учебное пособие
на французском языке**

Подписано в печать 21.03.2023. Формат 60×90 1/16.
Печать цифровая. Печ. л. 2,5. Тираж 500 (1-й завод 50) экз. Заказ №

ООО «Проспект»
111020, г. Москва, ул. Боровая, д. 7, стр. 4.

ISBN 978-5-392-38743-4

© Коллектив авторов, 2023
© ООО «Проспект», 2023

Les auteurs:

Bordier Ph., Ancien Conseiller du Commerce Extérieur de la France. Secrétaire de la Commission URSS de 1988 à 1991. Ancien 1^{er} Adjoint au Maire de LYON 6^{ème} arrondissement de 1983 à 1989. Consul Honoraire de RUSSIE nommé en 2010. Actuellement Consul émérite de Russie. Chevalier dans l'ordre Russe de l'Amitié. Chevalier dans l'ordre Diplomatique international de Saint Gabriel;

Rodyguina N. Yu., Docteur ès-sciences économiques, professeur de l'Académie du commerce extérieur de Russie des départements de commerce international et de commerce extérieur de la Fédération de Russie; a eu des stages scientifiques à Lyon à l'Université Jean Moulin, Lyon 3 et à la Sorbonne, Paris I, ayant gagné les concours et les subventions du gouvernement Français, membre du Conseil des douanes de la politique de la Fédération de Russie;

Oboukhovskaya L. A., maître des conférences, professeur de français à la faculté de droit de l'Académie du commerce extérieur de Russie, département des langues romano-germaniques;

Emelyanov V. V., Un économiste international titulaire d'un MBA en gestion des affaires internationales dans l'industrie du pétrole et du gaz.

Négociations dans le commerce extérieur. Communication interculturelle et ethnicité : Matériel d'enseignement en langue française. — Moscou : Prospekt, 2023. — 40 p.

ISBN 978-5-392-38743-4

Ce manuel est un exposé systématisé de la communication interculturelle et des particularités ethniques qui sont particulièrement importantes au cours des entretiens de commerce extérieur dans le cadre de la mise en œuvre des opérations d'import-export dans des conditions modernes. Une attention particulière est accordée aux aspects psychologiques des entretiens de commerce extérieur, en identifiant les caractéristiques spécifiques des styles nationaux de négociations en tenant compte des traditions culturelles des différents pays.

Pour les étudiants des établissements d'enseignement supérieur de profils juridique et économique, sociologique et psychologique, les étudiants diplômés, les enseignants, ainsi que les praticiens dans le domaine de l'activité économique étrangère, les entrepreneurs et les représentants du commerce international.

CONTENU

Avant-propos.....	5
CHAPITRE I	8
1. Style français.....	8
2. Style américain.....	12
3. Style latino-américain.....	13
4. Style japonais.....	13
5. Style allemand.....	17
6. Style anglais	18
7. Style italien.....	18
8. Style espagnol	19
9. Style suédois	19
10. Style chinois	19
11. Style de négociation des hommes d'affaires de Corée du Sud	20
12. Style arabe	21
CHAPITRE 2	
LA PRATIQUE DES NÉGOCIATIONS SUR LE	
COMMERCE EXTÉRIEUR	23
Jeu d'entreprise «Mener des négociations de commerce extérieur pour conclure un contrat de vente et d'achat»	23