



POLSKO-HISZPAŃSKA IZBA GOSPODARCZA
CÁMARA DE COMERCIO POLACO-ESPAÑOLA



Polska - Hiszpania: różnice kulturowe

Jak nawiązać i utrzymać dobre kontakty biznesowe?

elementy kultury biznesu

Zuzanna Gołębiewska

Dyrektor Zarządzająca

Polsko-Hiszpańska Izba Gospodarcza

Partner Strategiczny:



Partner Premium:





POLSKO-HISZPAŃSKA
IZBA GOSPODARCZA

CAMARA DE COMERCIO
POLACO-ESPAÑOLA

PLAN PREZENTACJI

1. Hiszpański styl życia i pracy.
2. Jak przygotować się do spotkania biznesowego.
3. W trakcie spotkania: na co zwrócić uwagę.
4. Po spotkaniu: czego należy dopilnować.
5. Polsko-Hiszpańska Izba Gospodarcza - jak wspieramy firmy.

- Otwartość, radość życia, uśmiech, życzliwość
- Mniej stresu i napięć na co dzień, relacje czasem ważniejsze niż biznes!
- Jedzenie = celebrowanie
- Bar = drugi dom
- Rodzina, dzieci (szkoła, zdrowie, wypoczynek)
- Hiszpanie w pracy: firmy rodzinne, corpo, zasady, hierarchiczność, *dress code*, gadzety, jedzenie, zaufanie, rekomendacje!

Hiszpański styl życia i pracy



POLSKO-HISZPAŃSKA
IZBA GOSPODARCZA

CAMARA DE COMERCIO
POLACO-ESPAÑOLA





POLSKO-HISZPAŃSKA
IZBA GOSPODARCZA

CAMARA DE COMERCIO
POLACO-ESPAÑOLA

Jak się przygotować do spotkania biznesowego?

PRZED SPOTKANIEM

- prezentacja naszego produktu – estetyka, konkretny opis zalet
- nasz ubiór i dobór sali na spotkanie
- brak kompleksów
- referencje – ważniejsze od konkretów?
- wybór daty na spotkanie (uwaga także na święta regionalne)
- wybór godziny (nie przed 9.00 rano, 14.00-16:30 obowiązuje tzw. pora obiadowa, od 20.00, spotkania nieformalne do późnych godzin nocnych)
- czasem: słaba znajomość języków obcych – upewnijmy się czy porozumiemy się po angielsku (rola tłumacza!)

SPOTKANIE: CO MOŻE NAS ZASKOCZYĆ ?

- biznes a budowanie relacji – nasza gościnność, tematy osobiste, zrelatywizowanie powagi, istotna jakość kontaktu (*Excel*)
- mały dystans, przerywanie (*nie brak wychowania*), zaangażowanie, wysoki poziom hałasu, *palmada, dos besos*
- poczucie dumy – ale nasza uległość = słabość, naiwność? Hiszpanie nie lubią słabych
- życzliwość, otwartość – nie dajmy się zbyt oczarować



W trakcie spotkania:
na co zwrócić
uwagę?



POLSKO-HISZPAŃSKA
IZBA GOSPODARCZA

CAMARA DE COMERCIO
POLACO-ESPAÑOLA



POLSKO-HISZPAŃSKA
IZBA GOSPODARCZA

CAMARA DE COMERCIO
POLACO-ESPAÑOLA

Po spotkaniu: czego należy dopilnować

PO SPOTKANIU - CZEGO NALEŻY DOPILNOWAĆ:

- podsumowanie ustaleń, *next steps*, sugestia terminów
- umowa - ma przewidywać zły wariant! dokument na piśmie, potwierdzenie mailem (i tak postrzegają nas przez pryzmat naszych zachodnich sąsiadów – jako mało elastycznych i sformalizowanych)
- sprawdzenie kontrahenta
- spór na drodze sądowej - idealnie jeśli sąd rozstrzygający w Polsce (w Hiszpanii bardzo przewlekłe, reprezentant procesowy - koszt!)

- terminy płatności (rozsunięte maksymalnie)
- czujność przed wysłaniem większych zamówień
- czujność przy umowach z przedstawicielami handlowymi (odszkodowania)
- współpracując z Hiszpanami wskazanym jest opracowanie naszych procedur dot. współpracy, tak by nie pozostawiać zbyt wiele miejsca na interpretację



Po spotkaniu:
czego należy
dopilnować



POLSKO-HISZPAŃSKA
IZBA GOSPODARCZA

CAMARA DE COMERCIO
POLACO-ESPAÑOLA



POLSKO-HISZPAŃSKA IZBA GOSPODARCZA

JAK WSPIERAMY FIRMY

POLSKO-HISZPAŃSKA
IZBA GOSPODARCZA

CAMARA DE COMERCIO
POLACO-ESPAÑOLA

120
firm
członkowskich

w tym największych hiszpańskich inwestorów obecnych w Polsce oraz polskich inwestorów obecnych w Hiszpanii

50
wydarzeń
rocznie

spotkań networkingowych, konferencji branżowych, seminariów sektorowych oraz szkoleń prawno-podatkowych

26
lat działalności

bogate doświadczenie na obu rynkach, współpraca z administracją Polski i Hiszpanii oraz renomowanymi instytucjami wspierającymi biznes



Spotkań dla polskich inwestorów w Hiszpanii

Spotkań dla hiszpańskich przedsiębiorców w Polsce

Spotkań dedykowanych dla managerów wyższego szczebla



Konferencji branżowych

Seminariów prawno-podatkowych

COROCZNIE ORGANIZUJEMY

50 WYDARZEŃ

Wyjazdowych misji handlowych

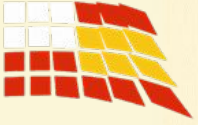


Spotkań networkingowych

Spotkań z przedstawicielami Rządu

Spotkań informacyjnych o rynkach polskim, hiszpańskim oraz rynkach Ameryki Łacińskiej





POLSKO-HISZPAŃSKA
IZBA GOSPODARCZA

CAMARA DE COMERCIO
POLACO-ESPAÑOLA

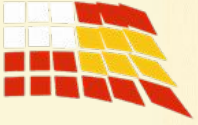
WSPARCIE IZBY

Polsko – Hiszpańska Izba Gospodarcza od 26 lat wspiera polskie firmy w ich ekspansji na rynek hiszpański i **służy praktyczną pomocą firmom zainteresowanym polsko – hiszpańską współpracą.**

Współpracując z Izbą pozyskają Państwo wartościowe kontakty biznesowe oraz rzetelnych partnerów handlowych.

Dzięki seminariom i szkoleniom zdobędą Państwo merytoryczną wiedzę dot. aktualnych zmian podatkowo-prawnych oraz znajdą się Państwo w sieci firm oferujących wsparcie w prowadzeniu biznesu na obu rynkach.

Rocznie Izba organizuje ok. 50 wydarzeń podczas których uzyskują Państwo możliwość wymiany doświadczeń i nawiązywania kontaktów biznesowych.



POLSKO-HISZPAŃSKA
IZBA GOSPODARCZA

CAMARA DE COMERCIO
POLACO-ESPAÑOLA

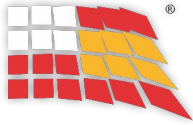
MISJA GOSPODARCZA DO HISZPANII

W ciągu minionych 26 lat zorganizowaliśmy ponad 2800 konsultacji oraz agend podczas misji gospodarczych.

W ramach naszej oferty proponujemy zorganizowanie spotkań z hiszpańskimi stowarzyszeniami branżowymi, importerami, dystrybutorami, producentami i agentami handlowymi.

Gwarantujemy:

- zdefiniowanie listy firm hiszpańskich zgodnie z profilem zamówienia,
- selekcję firm pod kątem możliwości zorganizowania spotkania,
 - opracowanie agendy spotkań,
- przygotowanie krótkiej informacji o hiszpańskich przedsiębiorcach w języku polskim,
 - obecność koordynatora ze strony Izby.



**POLSKO-HISZPAŃSKA IZBA GOSPODARCZA
CÁMARA DE COMERCIO POLACO-ESPAÑOLA**



Zapraszamy do współpracy!

www.phig.pl

E: phig@phig.pl T: (+48) 22 630 94 11



Dziękuję za uwagę!

Zuzanna Gołębiewska

Dyrektor Zarządzająca

Partner Strategiczny:



Partner Premium:

