

סודות ההצלחה בעסקים באיטליה

תקשורת

יצירת רושם ראשון, קודי איטליה, ועוד



תוכן

1. תכיר את האיטלקים: קלישאות ומציאות
2. כמה זמן נדרש לעשות רושם ראשון טוב?
3. קודים מקצועיים: דייקנות ואדיבות
4. קודים מקצועיים: כותרות אישיות של הלקוח
5. קוד לתדמית אישית
6. קוד הלבשה ותדמית אישית
7. קודים מקצועיים שיוצרו את הרושם הראשון
8. מבנה ניהולי וקבלת החלטות בחברות איטלקיות
9. אופי האיטלקים. הבדלים באופי בין צפון, מרכז ודרום

סודות ההצלחה בעסקים באיטליה

תכיר את האיטלקים: קלישאות ומציאות

לפני שתתחיל ללמוד את התקשורת הנחוצה להצליח מהר בעשיית עסקים לטווח ארוך עם החברות האיטלקיות, עליך להתפטר מכמה קלישאות מסוכנות:

1. **אופייהם של ישראלים ואיטלקים דומים.** זה לא נכון, למרות שכמה תכונות הנראות כמעט דומות. בהמשך תראה במה אינן דומות.
2. **איטלקים בעסקים אינם מדויקים ודייקנים.** זה לא נכון, להפך! בחברות בינלאומיות או בכלל בחברות חשובות, בעסקים שבצפון ומרכז איטליה, מקפידים. זה נכון בהרבה עסקים שבדרום איטליה (אבל גם אלה הולכים ומשתנים).
3. **האיטלקים הם לבביים ופתוחים.** זה לא נכון. הלבביות התחלתית יכולה להיות רק פורמלית, כי האיטלקים בתוכם מאוד זהירים וחדשנים עם אנשי זר.

הבדלים בצפון, מרכז ודרום המדינה

איטליה היא חצי אי שאורכה כ-1300 ק"מ לכן קשה לנסח הכללות חד משמעיות לגבי הקומוניקציה הנכונה. בוודאי באינטרנט יש הרבה מידע, אבל לא תמצא אף פרק המבדיל בין עסקים בגודל מסוים, ובין אזור לאזור. ישנו הבדל ניכר בין אופן היחס שדרוש עם לקוח בצפון הארץ לבין לקוחות שבמרכז או שבדרום. ובנוסף לזה, גם בעלות העסק הוא גורם מכריע. העסק שייך לחברה ציבורית, למשפחה או חברה של יוזמים? התשובה צריכה לקבוע לך אסטרטגיה בקומוניקציה. בהמשך תמצה כמה רמזים שכדי לקחת בחשבון.

