



- В роли покупателя не слишком готовы идти на уступки
- Используют различные практики и методы замедления переговоров, ссылаясь на ограниченные полномочия.
- У них появляются дополнительные требования и попытки внести поправки и коррективы в последний момент или сразу же после того, как все было оговорено
- Компромисс воспринимают как проявление слабости. Конфликтов не боятся.

Роль иерархии (role hierarchie):

- На большинстве предприятий преобладает директивный стиль управления. Самый важный человек на предприятии - начальник. Он решает все вопросы касательно работы предприятия.
- Мнение вышестоящего имеет намного больший вес, чем взгляд и мнение подчиненных.
- Личное влияние и знакомства имеют большое значение, особенно если сравнивать с тем, к чему мы привыкли. Во многих случаях основным фактором положения сотрудника в компании является доверие, которое ему оказывает руководство фирмы. - Также будьте готовы к тому, что в случае смены руководства и изменения организационной структуры, некоторые договора и сделки придется заключать по - новому.