

Šopek nasvetov za poslovanje v Turčiji:
Popolnost so sanje, odličnost je dosegljiva!

1. Vzemite si čas. Čas ni naraven element, izmislil si ga je človek.
2. Najdite si pravega lokalnega partnerja. Dober partner ni zadosten. Pomembno je, kdo vas pripelje na sestanek. To je najpomembnejši korak pri vstopu na Turški trg. Brez tega, bo vaš cilj izpadel le kot zelo drag izlet v čudovito deželo. Če menite, da to lahko počnete sami, ste prišli v napačno poslovno okolje.
3. Vsa poslovna srečanja bodo pričela s čajem, kavo, prišli ste na obisk. Če boste napadli na prvo žogo; hitenje bo videti kot kršitev bontona, rezultat bo nič.
4. Pripravite se na obisk, preden se odločite za poslovanje v Turčiji. Kdor ima izkušnje iz Jugoslavije, mu bodo kot vzorec v odlično oporo. Pripravite se na veliko hrane in pijače.
5. Trgovina v Turčiji je palica z dvema koncema. Vi in vaš poslovni partner sta na isti strani palice, na drugi strani je rezultat.
6. Govorite turško! Nihče ne pričakuje, da boste res znali Turško, a govornica telesa naj bo Balkanska v kulturnem izvoru in pomenu. Prvi vtis je pečat za vedno. Po njem se vas bodo spominjali. Hitreje bo negativen kot pozitiven, zato si najprej pridobite zaupanje.
7. Dogovarjajte se z največjimi in z najboljšimi, ker vam le takšni zagotavljajo kakovost in tržno pozicijo. Uporabite vašo lokalno podporo za iskanje najboljših rešitev in pri zagotovitvi najboljše cene in pogojev.
8. Bodite pripravljeni na barantanje. Barantanje nima negativne konotacije. Ne kažite razočaranja, če boste ob zaključku pod pričakovano ceno, nikdar ne boste dosegli najboljše cene prvič. Turki ljubijo pogajanja in to razumite na način, da s pogajanjem nadaljujete, predno sežete v pogajalski stisk roke.
9. Odločitve so vedno le domena prvih ljudi v poslu, zato je pomembno, da pridete do pravih sogovornikov ter da v nadaljevanju delate le z njimi direktno, oziroma s tistimi, ki jih ta Sultan ali Paša imenuje.
10. Turčija je prejkone Dolarsko območje, tudi v geografskem pomenu. Pazite na tečaj. Nastavite si spodnjo ali zgornjo mejo, če grejo dogovori zunaj tega pasu, ne odnehajte, ampak vzemite to kot možnost za ponovna pogajanja, Turška ljubezen do pogajanja je brezmejna... (V tem so dobri, kaj dobri, odlični!)



Samo IVANČIČ