

Negotiating with Managers from Russia (capítulo)

Panarina, Ekaterina

Resumen. La negociación del comercio internacional está altamente influenciada por las culturas nacionales de los negociadores. Esta investigación presenta un antecedente cultural analítico de Rusia y habla sobre el ambiente general de los negocios, describe cómo la gente de negocios rusa concibe y lleva a cabo un proceso de negociación y, finalmente, recomienda las mejores prácticas para negociar con sus contrapartes rusos.

Abstract. The negotiation of international commerce is highly influenced by the national cultures of the stakeholders involved. This research presents an analysis of the cultural background for Russia and discusses about the general environment of business. It describes how Russian business people see and carry out a negotiation process, and recommends the best practices for negotiating with Russian counterparts.

Referencia bibliográfica.

Panarina, E. (2019). Negotiating with Managers from Russia. En M. Ayub Khan & N. Ebner (Eds.), *The Palgrave Handbook of Cross-Cultural Business Negotiation* (pp. 383–400). doi: 10.1007/978-3-030-00277-0