1. Co Čecha nejvíce překvapí v pracovním nebo obchodním vztahu s jedincem z dané kultury?

2. Co je potřeba udělat, abychom udělali na jedince dané kultury dobrý první dojem (oblečení, doplňky, vystupování, připravenost, small talk, znalosti…)?

3. Jaké oblečení je vhodné? Čím se dá udělat „dojem“? Co naopak vzbuzuje negativní odezvu?

4. Čím je možné vybudovat a udržet dobrý vztah s kolegou/obchodním partnerem z dané kultury?

5. Co u nás běžného je v dané kultuře považované za faux pas? Máte s tím nějakou osobní zkušenost?

6. Jsou vhodné/nevhodné dárky kolegům/obchodním partnerům? Pokud ano, jaké a kdy.

7. Jak a jestli probíhá small talk? Co jsou vhodná a co nevhodná témata pro small talk?

8. Jakou od nás očekávají komunikaci? Kdy používat email, kdy telefon a kdy osobní setkání? V jakou denní dobu je vhodné volat nebo se setkávat? Jak daného partnera oslovovat při prvním kontaktu (titul, jméno, funkce, forma oslovení…)? Probíhají obchodní schůzky u jídla? Je vhodné řešit při jídle byznys?

9. Jak probíhá obchodní/pracovní jednání? Jak moc dopředu se domlouvá? Kdo a jakým způsobem ho domlouvá? Čím se začíná? Kolik lidí na schůzce bývá? Kdo a za jakých okolností mluví? Jak jednání vypadá? Z čeho se dá poznat, že došlo k domluvě/dohodě?

10. Jak vnímají Čechy/Evropany? Jaké o nás mají stereotypy?

11. Jaký je rozdíl v tom, jak je potřeba prodat produkt Čechům a zákazníkům dané kultury? V čem je specifický tamější odběratel a spotřebitel? A o jaké české zboží mají zájem?

12. Jaké máte konkrétní pozitivní i negativní zkušenosti vyplývající z respektování nebo naopak nerespektování kulturních odlišností při jednání s obchodními partnery dané kultury?

13. Jak moc ovlivňuje politika business? Jak to máme zohledňovat?

14. Jak moc je v dané zemi přítomná korupce? Jak moc musí být do korupčního jednání zapojen Evropský odběratel/dodavatel, aby uspěl?

15. Co jsou podle Vás tři hlavní věci, která by měl mít Čech na paměti, když pracuje/obchoduje s partnery z dané kultury?