# Торговля в туристических местах за рубежом: полезные советы для разных стран

Путешественники обожают приобретать себе сувениры. В каждой туристической стране есть рынки с многочисленными лавочками разной местной утвари. Продавцы иногда накручивают цены в разы, стремясь надуть незнающего гостя. Поэтому стоит вступать в торг, для максимальной личной выгоды. Некоторые интересные вещи оказывается можно приобрести за символическую стоимость. Важно уметь вступать в торговый спор и испытывать лёгкий азарт от этого процесса. Для каждой страны присущи свои особенности торговли.

## Торг в Египте – честь для покупателя

Египет имеет особенно рыночную торговлю. Тут принято активно торговаться. Даже если просто уйти из торговой палатки, не подав никакого виду, продавец догонит туриста и будет что-то предлагать по устраивающей того стоимости. Торгуются везде – от палаток на рынках, до крупных магазинов. Самые интересные места – где отсутствуют туристы. Их можно найти самостоятельно. В магазинах, которые советуют гиды, есть высокий риск переплатить за товар.

Правильная торговля в Египте начинается с уточнения валюты – местного фунта или английского, возможно доллара. Поторговаться для египтян – дело чести. Вступивший в торг турист тут будет выглядеть уверенным в себе современным человеком. Негатива местные от активного торга не испытывают. Скорее наоборот – для них это дополнительное соперничество.

## Частный торг в Турции: небольшие скидки

В турецких магазинах, аптеках и заведениях общепита установлены фиксированные цены. Провести торг тут не получится. Однако с владельцами небольших лавочек туристического направления поторговаться получиться. Интересная особенность – редко кому удаётся скинуть стоимость от начальной более 30%. Турки внимательны, гостеприимны, легко оценивают покупателя по одежде. Стоит оставить дорогие вещи в номере перед выходом на шопинг.

Предметом торга в Турции выступает даже золото или дорогие бытовые вещи. Часто указанная стоимость на ценнике – это предлог к началу активного диалога. Искать интересные для торга точки следует в удалённых от туристических маршрутов точках. В оживленных туристических центрах торговля у местных и так идёт замечательно.

## Терпение и диалог в Индии – к выгодной сделке

В Индии многие товары имеют специальный индекс на ценнике - M.R.P. Это означает «минимальная рыночная стоимость». Скидку на такие товары никто не предоставит. В остальном простор для скидок огромный. Часто ценник можно сбить в 2 раза. Активно стоит торговаться при заселении в гостевые дома. На Гоа самые упрямые продавцы. Для этого штата характерны завышенные цены и несговорчивость продавцов.

Азиатские страны характерны тем, что тут не стоит торопиться что-то купить. Следует потерпеть и долго настаивать на своём мнении. Уступать не следует ни при каком давлении. Но в то же время корректное поведение даст индусам понять, что от выгодного приобретения вы не откажетесь.

## Неизвестный Китай: трудности в торге и огромные скидки

Китайское направление активно набирает популярность у соотечественников. Поднебесная имеет свои торговые традиции. Следует заранее подготовиться к этому процессу перед посещением страны.

Критерии для успешного получения скидки в Китае:

* сильное и неиссякаемое терпение;
* выдержка бойца;
* хладнокровное общение;
* огромное количество аргументов в свою пользу.

Выбить скидку в других странах – это простое дело в сравнении с Китаем. Но успешный торг может окончиться скидкой в 10-15 раз! Следует заранее узнавать стоимость товаров в Китае, чтобы не ошибиться.

## Общительная Греция: от доброты к скидке

Греки отличаются добротой, они любят пообщаться. Это открытый народ. Не следует проявлять агрессию по отношению к грекам, пытаясь выбить скидку. Спокойный торг и без фанатизма – это залог успешной торговли. Следует вести спокойную и расслабленную беседу с продавцом, не подавая вида. Желательно сделать комплимент. Это поможет выбить скидку на товар от растаявшего грека

## Полезные советы при отсутствии языковых навыков

Далеко не все туристы знают английский на хорошем уровне. В популярных туристических странах – это основной язык и торговцы мало-мальски его понимают. Но в той же Испании будет сложно найти человека с хорошим знанием этого языка. Поэтому при покупке в любом случае придётся преодолевать языковой барьер.

Советы путешественникам для успешного торга:

* следует перед отправлением выучить базовые фразы на английском или родном языке принимающей страны;
* во время торга следует искать точки соприкосновения с продавцом, общаться, смотреть на его поведения;
* желательно предлагать альтернативные варианты – приобретение дополнительный вещей при предоставлении скидки на всё;
* нужно проявлять эмоции, часто фальшивые и убедить продавца в своей искренности, высоким ценам стоит удивляться как можно искреннее;
* разговоры на бытовые темы помогут лучше понять продавца и установить с ним контакт, что позволит положительно сыграть на его эмоциях;
* при полном незнании иностранного можно применять язык жестов и частично гугл-переводчик.

Ситуации разрешимы и в любом диалоге с неуступчивым продавцом можно найти точки соприкосновения. Южные и азиатские нации любят активно поторговаться. На этом можно сыграть. Даже отсутствие знаний иностранных языков не может стать преградой к получению заветной скидки.