
Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios de Argentina

Citas y lugares de encuentro

Por: Legiscomex.com

Junio 2 del 2015

Las citas deben ser agendadas por lo menos con dos semanas de anterioridad y confirmadas tres días antes de su realización. Se recomienda no agendar citas durante los meses de enero y febrero por la temporada de vacaciones.

La puntualidad es un factor clave que habla muy bien de usted y de su empresa, por ello debe contar con el tiempo suficiente para llegar a tiempo, pues el tráfico de la ciudad lo puede retrasar entre unos 30 a 60 minutos. Si se retrasa por algún motivo, aunque sea comprensible, debe disculparse de una manera amable. Sin embargo, si su cita es con funcionarios de alto nivel, es posible que tenga que esperarlos, normalmente cumplen más de una cita en el día, no debe ofenderse si se retrasan, menos si se trata de alguien importante para sus negociación.

Puede citar a sus posibles socios en un buen restaurante, los almuerzos y las cenas de negocios son ambientes propicios para entablar las relaciones comerciales.

Como en todas las empresas, las decisiones importantes son tomadas por los ejecutivos de alto nivel, así que procure que a éstas citas vayan mandos altos que puedan tomar decisiones, igualmente de su empresa.

Si por algún motivo debe cancelar alguna de sus citas, es muy importante que lo haga con antelación para evitar que las personas que fueron citadas tengan inconvenientes. Siempre debe ser cordial, es recomendable saludar al llegar y despedirse al terminar de todos los presentes. Las buenas relaciones con sus socios argentinos facilitaran sus negociaciones.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com