

Cultura de negocios de Alemania/Inteligencia de mercados

Negociaciones

Por: Legiscomex.com

Los empresarios alemanes se caracterizan por ser directos y francos, en ocasiones pueden dar la impresión de querer ser superiores a sus interlocutores, así que sea muy prudente en la manera como maneja este tipo de comportamientos.

Existen varias regiones en Alemania, cada una con su cultura particular, por ejemplo los alemanes de origen bávaro son más tradicionales, los mecklemburgo son introvertidos, los suabos son ahorradores y los de origen sajón son disciplinados y astutos.

Las bromas y la ironía no son bien vistas dentro de la cultura de negocios alemana ya que podrían tomarse como una falta de respeto y le restaran validez a sus propuestas, procure ser convincente y concreto en sus pretensiones comerciales.

Los alemanes buscan artículos y servicios de calidad, por lo que evitan adquirir productos baratos y preferiblemente adquieren aquellos que cumplen como mínimo los estándares técnicos de calidad establecidos en las normas de calidad DIN. Esta es una ventaja que puede aprovechar, pues al momento de negociar el precio de su producto y/o servicio, este no se verá disminuido, además otra ventaja es que en Alemania los plazos de pago no superan los 30 días, algo que tiene que revisar muy bien al momento de adquirir compromisos en las entregas.

Los empresarios alemanes le dan mucho valor a la palabra, por lo que los compromisos adquiridos verbalmente son igual de valiosos que los que se realizan por escrito, en cualquier caso debe primar el cumplimiento y desde luego la calidad.

Al momento de tomar las decisiones para cerrar un negocio la jerarquía no pesa tanto, los empresarios alemanes tendrán en cuenta el punto de vista de los profesionales y especialistas invitados a la reunión, es por esto que sus presentaciones deben ser argumentadas con hechos suficientes para convencer a todos de que su oferta cubre con las expectativas.