

---

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Austria

**Negociaciones**

Por: Legiscomex.com

Durante una reunión de negocios los austriacos son directos hasta el punto de parecer bruscos. La negociación se lleva lentamente. Muéstrese paciente y no dé impresión de molestia por el estricto protocolo. Los austriacos son muy detallistas y no quieren dejar ningún cabo suelto antes de llegar a un acuerdo.

Evite los comportamientos polémicos y las tácticas de presión, ya que pueden jugar en su contra. Además, la relación tradicional del comprador con el vendedor se plantea con la idea que el comprador necesita algo: por ello, el vendedor dispone de una posición relativamente dominante.

En cuanto a las negociaciones no suelen ser demasiado rápidas, ya que suelen fijarse en todos los detalles de la negociación y toman en consideración todos los posibles elementos de cierta importancia que pueden afectar a las decisiones a tomar. Son detallistas y por eso las negociaciones no suelen ser excesivamente ágiles.

Material  
de consulta  
LEGISCOMEX.com