
Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Austria

Reuniones

Por: Legiscomex.com

Las reuniones de negocios se ciñen de cerca a los tiempos programados, incluyendo la hora de inicio y finalización. La jerarquía y la posición son importantes. Considerando que las empresas austriacas suelen ser relativamente pequeñas, es bastante habitual reunirse directamente con el encargado de la toma de decisiones.

Antes de empezar a hablar de negocios, se suelen tratar temas personales que ayuden a conocer un poco a la otra persona. Los austriacos están más interesados en establecer una relación a largo plazo que en hacer una venta rápida. Los austríacos desconfían de las exageraciones, de las promesas que parecen demasiado buenas para ser reales o de la manifestación de emociones.

Evite cualquier tipo de tema polémico que pueda suscitar discusiones, como puede ser el tema de la política y la opinión sobre sus políticos.

La comunicación es formal y se rige por estrictas normas de protocolo. Es muy importante comportarse educadamente en todas las actividades relacionadas con los negocios. Las bromas o el uso de un tono más distendido son poco frecuente cuando se están tratando temas serios para conseguir objetivos empresariales.

Tómese todo el tiempo que sea necesario para hacer una buena presentación y ofrecer una buena documentación a los asistentes. Será muy bien valorado este esfuerzo por ofrecerles un mayor conocimiento del producto o servicio. Si no conoce el idioma local, lo mejor es que la documentación esté, al menos, traducida al inglés.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com