

## **Negociaciones**

Por: Legiscomex.com

Los empresarios noruegos no se quejan del alto costo de vida en su país, es un tema que les molesta, ya que en gran medida el alto costo de vida es el precio que tienen que pagar para mantener el estado de bienestar en un país escasamente poblado.

La personalidad del negociador y las habilidades sociales tienen cierta importancia inicial, pero no se tienen en cuenta al tomar la decisión final. Los negociadores se orientarán hacia los hechos y las cifras en lugar de la visión empresarial. Aunque el gerente es quien toma la decisión final, no lo hará sin la recomendación de los subalternos que estuvieron al tanto del proyecto.

Es difícil renegociar los términos después de un acuerdo que se ha pactado, así las circunstancias hayan cambiado. Los noruegos no son negociadores tácticos, si dicen que el producto es demasiado caro es así.

Durante las conversaciones hay que tener cuidado con el humor relacionado con la cultura y la de los países vecinos, particularmente algo relacionado con los suecos, ya que va a encontrar que los noruegos tienen una fraternal relación amor-odio con sus vecinos suecos.

Por último, es muy importante no hacer promesas ni comprometerse en algo que pueda llegar a incumplir. La seriedad en sus compromisos, las fechas, horarios establecidos, precios y calidad, deben respetarse de lo contrario la contraparte pierde el interés.

Material  
de consulta  
LEGISCOMEX.com