

## **Reuniones**

Por: Legiscomex.com

Al empezar la reunión es importante aclarar el tiempo de duración de la misma. Los empresarios noruegos son directos en la negociación, por tal motivo, no hacen charlas sociales para dar inicio a la reunión, generalmente, solo hablan unos pocos minutos.

Usan el contacto constante y moderado con los ojos, están en un punto intermedio, menos que los árabes y los latinos, pero más que los asiáticos.

Es mejor mantener confiabilidad sobre los objetivos y las estrategias corporativas porque los noruegos suelen ir más allá y analizarán su producto desde una perspectiva estratégica.

Es importante construir confianza y llevar una presentación con un buen negocio. Es fundamental hacer hincapié en los hechos, los beneficios y la rentabilidad durante su presentación. También se recomienda, para dar una impresión honesta, hablar tanto de las ventajas como de las desventajas.

Si ya se ha hecho una propuesta debe acogerse a esta, ya que para el homólogo noruego la confianza es importante. No es común cambiarla, darle la vuelta o incluir o excluir nuevos elementos.

Las empresas noruegas están dispuestas a pagar por la calidad. También están dispuestos a cambiar de proveedor para obtener mejores condiciones o mejor calidad.

Las técnicas duras de ventas no llevarán a ninguna parte a los interesados en hacer negocios. Es recomendable evitar presumir o ser exagerado, es mejor hacer una presentación bien documentada que le permita a la contraparte participar y que se sienta como si está comprando y no que le están vendiendo, a través de una comunicación unidireccional.

El lenguaje corporal de Noruega y el tono de voz es menos expresivo que en Norteamérica y países del sur. No hay que malinterpretar esto como falta de interés. La interrupción a un orador escandinavo es considerada de mala educación.