

Reuniones

Por: Legiscomex.com

Dentro de la cultura empresarial vietnamita, al igual que en otros países de la región, existe una marcada jerarquía de cargos y al iniciar las reuniones los ejecutivos con más rango en la empresa serán los que ingresen primero y ocupen los puestos más destacados en la mesa, así que identificarlos a todos y también que su delegación este al mismo nivel.

Para los empresarios vietnamitas es muy importante lograr construir una excelente relación empresarial, por lo que es primordial fortalecer también las relaciones personales, es por esta razón que le dan relevancia a la persona como tal y en las primeras reuniones iniciaran los diálogos con preguntas de tipo personal con el fin de aprender sobre usted más allá de su perfil como negociador. Para ellos invertir tiempo en el conocimiento de parte y parte es un factor importante para consolidar una buena relación comercial.

Sus presentaciones deben ser claras y muy bien argumentadas, mejor aún si hace uso de herramientas tecnológicas. No olvide llevar muestras de su producto o servicio. Siempre tenga las manos visibles cuando este exponiendo o escuchando a sus interlocutores, no es bien visto tenerlas bajo la mesa, o en los bolsillos, así como tampoco debe cruzarse de brazos, son gestos que generan desconfianza y que pueden dañar las negociaciones.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com