

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios de Argentina

Reuniones

Por: Legiscomex.com

Junio 2 del 2015

Establecer relaciones personales antes de lanzar una propuesta o un proyecto comercial es muy importante para el éxito de los mismos. No dude en hacer alusiones positivas sobre el país, el vino, la comida, puede hablar de fútbol también, pero es mejor esperar que el tema lo pongan ellos. Los argentinos se sienten muy orgullosos de su país y les gusta que la gente se sienta bien atendida, hace parte de su simpatía y amabilidad. No es recomendable tocar temas como el de Las Malvinas o el Peronismo.

Tenga en cuenta que en una reunión de negocios es mejor evitar una actitud comercial agresiva, no es aconsejable ser arrogantes o ejercer presión. Mantenga un perfil moderado sin olvidar defender los intereses propios.

Los argentinos suelen ser sutiles y moderados en su tono de voz y gestos, por lo que las negociaciones deben ser relajadas y tranquilas.

Pueden tomar bastante tiempo, los contratos tienden a ser extensos y muy detallados, se revisa cada artículo antes de ser firmado y aprobado el contrato. No olvide que cada acuerdo al que se llegue debe dejarse por escrito y cada parte contar con una copia.

Es muy posible que las decisiones finales no se tomen en la primera reunión, por lo que debe ser paciente y sacar el máximo provecho en las reuniones posteriores.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com