

**Citas y lugares de encuentro**

Normalmente las citas de negocios deben ser programadas por lo menos con tres semanas de antelación, los empresarios coreanos mantienen una agenda de trabajo bastante movida y su disposición es muy limitada. Lo ideal es hacerlo por teléfono y luego confirmarlas por correo electrónico anexando toda la información posible de la empresa, sus propuestas, catálogos, material publicitario, etc., los cuales deben estar en inglés y en coreano.

La puntualidad es muy importante ya que es tomada como un gesto de respeto, sin embargo es posible que sus colegas coreanos lleguen unos minutos tarde, lo que no debe tomar a mal, pues esto se debe en parte a la agenda y presión que manejan sus socios.

Por lo general las primeras citas de negocios tendrán lugar en las instalaciones de las empresas, restaurantes u hoteles. A medida que se genere un ambiente de más confianza es posible que sea invitado a la casa de sus futuros socios.

Material  
de consulta  
LEGISCOMEX.com