
Citas y lugares de encuentro

Para el primer acercamiento es recomendable que un tercero sea quien lo presente con sus interlocutores holandeses. Sin embargo, si esto no es posible, mediante una llamada telefónica puede establecer ese primer contacto. Tenga en cuenta que por lo general la agenda de los holandeses es muy estricta, así que deberá agendar con anticipación sus citas. Unos días antes de la reunión, es indispensable que la confirme por medio de un correo electrónico.

La puntualidad es una característica muy importante que tienen en cuenta los empresarios de Holanda, si va a llegar tarde, así sea cinco minutos, es mejor que llame y se excuse por su retraso, de lo contrario puede que la confianza puesta en usted por parte de sus interlocutores se pierda y haga que sus negociaciones pierdan credibilidad.

Los holandeses son más bien reservados y no mezclan la familia con los negocios, por lo que las primeras citas se llevarán a cabo en las instalaciones de las empresas, donde querrán conocerlo un poco más. Los restaurantes y los hoteles son lugares válidos para desarrollar los primeros acercamientos comerciales.

Material
de consulta
LEGIScomex.com