

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Bélgica

Negociaciones

Por: Legiscomex.com

Como se mencionaba anteriormente, los empresarios belgas son cordiales y amistosos, pero también directos y estrictos con los acuerdos y contratos establecidos, es por esto que todos los puntos de las negociaciones deben quedar claros.

Los belgas prefieren productos de buena calidad que cubran sus necesidades y el acostumbrado buen estilo de vida que llevan, por lo que no se detendrán mucho en el precio de sus productos o servicios, así que todos sus productos deben cumplir con los estándares requeridos. No discutirán mucho en el precio.

En cuanto a los pagos son bastante acordes a lo pactado en los contratos. Las condiciones de pago suelen variar entre 30 y 60 días. No dude en poner sobre la mesa cualquier oferta o negociación en cuanto al tema de los plazos y el pago, si considera que no se ha tratado con suficiente profundidad el tema.

Finalmente, siempre cumpla con sus compromisos, recuerde que la confianza es la base del éxito de unas relaciones comerciales duraderas.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com