

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Bélgica

Reuniones

Por: Legiscomex.com

La puntualidad es sumamente importante así que procure no llegar tarde, esto puede etiquetarle como persona de poca confianza. A los empresarios belgas les gusta conocer a las personas con quienes hacen negocios, por lo tanto este será el tema de las primeras reuniones, en donde se tocarán temas personales más que los profesionales.

La confianza mutua es particularmente apreciada por los empresarios belgas, estas conversaciones iniciales permiten que se cree una relación más personal que fomente el desarrollo de esta confianza. Evite tocar temas como la política y hacer comparaciones con otros países, en especial con Francia y Holanda.

Luego de los formalismos y las presentaciones, suelen entrar a discutir directamente los temas de negocios. Por lo general, los ejecutivos belgas están dispuestos a escuchar y comprometerse, aunque el proceso puede tardar mucho tiempo y son más dados a las reuniones centradas y estructuradas, sin interrupciones.

Los empresarios belgas neerlandófonos dominan suficientemente el inglés como para mantener reuniones en este idioma, mientras que a los francófonos les cuesta más debatir en inglés, así que puede hacer sus presentaciones y entregar el material en este idioma.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com