

Reuniones

Por: Legiscomex.com

Como se mencionaba anteriormente los bolivianos no son muy puntuales, así que es probable que deba esperar un poco antes de dar inicio a las reuniones.

Una vez iniciadas las reuniones se pueden entregar las tarjetas de presentación que deben estar en español y contener sus datos de contacto.

En las primeras reuniones seguramente no se van a tratar temas de negocios, es muy probable que primero quieran conocer un poco más de usted como persona, puede hablar de temas relacionados con el deporte y actualidad y evite hablar sobre la pobreza, las drogas o la presencia militar de Estados Unidos. Aproveche estos espacios para ganarse la confianza de sus futuros socios y desde luego hacer contactos.

Una vez hayan tenido lugar las reuniones informales y de presentación, podrá exponer sus propuestas y ofertas. Los bolivianos son amables y simpáticos por lo que lo escucharán atentamente, más si dentro de sus propuestas se resaltan los beneficios e inclusión que podrá tener la población boliviana.

Las reuniones por lo general no suelen tener un tiempo límite definido, como pueden durar poco, pueden llevar horas, eso depende del peso de la claridad y contundencia de sus argumentos.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com