

Reuniones

Por: Legiscomex.com

Cómo se mencionó anteriormente, los colombianos no son muy puntuales, esto no quiere decir que usted tenga que serlo, es preferible que llegue a tiempo a las reuniones por lo que es recomendable tener en cuenta el tráfico que suele ser congestionado en la mayoría de las ciudades.

Antes de dar inicio a las reuniones de negocios se hará una presentación de los asistentes, siendo el momento adecuado para intercambiar las tarjetas de presentación. Si bien gran parte de los empresarios colombianos hablan inglés, las tarjetas deben estar en español y contener toda la información de contacto. No la guarde sin antes leerla, puede ser considerado como un gesto ofensivo.

La ubicación en la mesa debe ser estratégica, de modo que todos los asistentes se puedan ver y escuchar, normalmente se escoge un lado para usted y sus acompañantes y otro para su contraparte.

En general los colombianos son muy conversadores, así que antes de centrarse en los temas de negocios querrán hablar de otros asuntos. Resaltar la belleza del país, hablar de fútbol, figuras públicas como los artistas, la comida, los productos colombianos, entre otros, son temas perfectos para romper el hielo e ir generando un poco más de confianza. El humor es bien recibido, pero tenga cuidado de no abusar de este recurso. Evite en todo momento hablar de temas como el narcotráfico, la guerrilla, Pablo Escobar y violencia en general, son temas bastante sensibles.

Durante la reunión los empresarios le escucharán atentamente y no lo interrumpirán, salvo en los casos que existan dudas. Por esto último, es importante que sus presentaciones sean claras, concisas y convincentes. El uso de ayudas tecnológicas y audiovisuales le dará más credibilidad, así que asegúrese de que todo funcione bien al momento de la reunión.

A las primeras reuniones es posible que asistan los encargados designados por los altos mandos y de tener un impacto positivo y convincente, se podrá reunir con los gerentes o propietarios para ultimar detalles.

Las reuniones son relajadas y sin presión de tiempo, por lo general, los empresarios usan su instinto y la primera impresión para evaluar si creer o no en la empresa y en la contraparte.