Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con El Salvador

Negociaciones

Por: Legiscomex.com

Usualmente, los empresarios salvadoreños toman la iniciativa a la hora de hacer negocios, así que es aconsejable que sea muy inteligente al momento de realizar sus propuestas y mantener una postura flexible que permita a ambas partes obtener el beneficio en las negociaciones.

Los factores determinantes a la hora de concretar un negocio son la calidad del producto, la innovación, originalidad y el precio. Si sus propuestas dejan en claro estos factores es más probable que logre llegar a concretar un negocio de manera exitosa.

Tener el acompañamiento de un socio o representante local le facilitará las relaciones comerciales con sus interlocutores salvadoreños, además que esto generará más confianza en ellos y será más fácil que lleguen a tomar una decisión.

Finalmente, no olvide dejar todos sus compromisos y acuerdos por escrito, el cumplimiento de éstos es lo que le permitirá tener una relación comercial larga y duradera. En el caso de presentarse alguna eventualidad, es mejor que la informe con tiempo a sus socios, la confianza es algo muy difícil de recuperar y podría dar por terminada cualquier tipo de negociación.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com