

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con España

Citas y lugares de encuentro

Por: Legiscomex.com

Las citas deben ser agendadas con antelación y puede hacerlo a través de una llamada telefónica, un e-mail o un fax. Especifique quien es usted y su propósito para la reunión. Importante que confirme la reunión un día antes usando los mismos canales. No obstante, los contactos personales son muy importantes siendo favorable si alguien que ya está en el mercado español lo presente con sus futuros socios.

Los encuentros con sus homólogos españoles pueden tener lugar en las instalaciones de las empresas, los restaurantes, en desayunos de negocios, pero después de las 8:00 de la mañana o en almuerzos que pueden realizarse entre las 14:00 y 16:00 horas, incluso en las cenas que pueden ser desde las 21:00 horas y alargarse hasta la media noche.

La puntualidad no es un fuerte dentro de la cultura empresarial española, pero tampoco la los retrasos prolongados, un rango de diez minutos es aceptable, sin embargo, en lo posible procure llegar a la hora pactada o incluso unos minutos antes, eso hable bien de usted y de su empresa.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com