

---

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con España

**Reuniones**

Por: Legiscomex.com

Para los empresarios españoles es muy importante en primer lugar establecer una relación personal y poder confiar en sus futuros socios, por lo tanto se toman su tiempo en conocer a la persona. No debe esperar que el primer punto de la agenda de la reunión sea directamente sobre los negocios.

Puede empezar la reunión y romper el hielo hablando de temas como su viaje, deportes, en especial el futbol, vacaciones, la familia, entre otros. Evite tocar temas como el terrorismo, migración, las corridas de toros y las críticas entorno a esta práctica o la secesión.

Es fundamental que lleve a la reunión toda la información relevante sobre su empresa, muestras de los productos o demostraciones de los servicios, así como una excelente presentación respaldada con argumentos claros y precisos. Igualmente debe llevar las tarjetas de presentación, las cuales deben estar en español por una cara y por la otra en inglés y contener todos sus datos de contacto. En el contexto empresarial español, quien no presenta su tarjeta no es nadie.

Es posible que durante sus presentaciones sus futuros socios lo interrumpen y corrijan, lo cual no debe tomarlo como un acto de descortesía, al contrario es la manera en la que ellos demuestran el interés que tienen en lo que usted está exponiendo.

Las primeras reuniones serán bastante formales, pero a medida que se vayan conociendo con sus interlocutores las relaciones se hacen más casuales y fraternales. En su mayoría los empresarios españoles mantienen una mentalidad hacia nuevas ideas, sin embargo es posible que no cambien de opinión. No olvide que lo primordial para tener éxito con ello es generar confianza. Una vez logrado esto, son más abiertos y flexibles para negociar.

