
Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Grecia

Negociaciones

Por: Legiscomex.com

Antes que nada, establecer una muy buena relación personal es fundamental para tener éxito en las negociaciones con sus colegas griegos. Siempre estarán dispuestos a comprobar su experiencia y conocimientos respecto al producto o servicio que está ofreciendo y pedirán pruebas. Son muy buenos negociadores y duros a la vez, por lo que esperarán la misma posición de su parte.

Son muy dados al debate y a defender sus intereses, así que mantenga siempre una posición flexible que permita llegar a un buen acuerdo que beneficie ambas partes. No se sorprenda si en algún momento de las negociaciones sus interlocutores suben el tono, esto es una muestra de que la propuesta que está realizando les llama la atención.

Tenga en cuenta que los griegos suelen pedir muchas rebajas en los precios, así que sus ofertas deben tener un amplio margen en los precios, de modo que al negociar no se vea afectado. Normalmente, llegar a un acuerdo toma tiempo, por lo que los procesos de negociación se tornan lentos, la paciencia es fundamental, es recomendable no presionar ni hacer imposiciones en los plazos, ya que esto podría afectar los resultados finales o en el peor de los escenarios, ponerle fin a las negociaciones. Los plazos de pago suelen estar entre los 30 y 60 días y los contratos son más bien simples.

Finalmente, se recomienda no perder la calma en ningún punto de las negociaciones, no poner nunca en apuros frente a los demás a sus interlocutores, ser honesto, cumplir con los acuerdos que se hayan pactado y ganarse la confianza de sus socios, esto hará que el éxito de su incursión en el mercado griego esté garantizado.

MATERIAL
de consulta
LEGISCOMEX.com