

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Grecia

Reuniones

Por: Legiscomex.com

Para los empresarios griegos, la honestidad y la confianza son valores muy importantes, incluso por encima de las cualidades y capacidades profesionales, por lo que querrán conocerle muy bien antes de establecer algún tipo de relación comercial.

Luego de las presentaciones formales, debe entregar su tarjeta de presentación, la cual debe estar por un lado en griego y por el otro en inglés. Generalmente, los griegos comienzan las reuniones de negocios con una conversación más informal acerca de asuntos generales, que puede estar acompañada de una café u otra bebida y solo después de esto se entrada a asuntos profesionales y de negocios.

Usualmente, a las reuniones asiste siempre un alto mando, quien es el que toma las decisiones más importantes, normalmente es el dueño de la empresa o alguien delegado por él. Las reuniones con los griegos no suelen seguir un orden formal, son más bien espacios abiertos en los que usted puede exponer y presentar su empresa, sus productos y servicios.

Siempre son animadas y por lo general le harán muchas preguntas, así que es muy probable que lo interrumpen constantemente, pero no tome esto como una falta de respeto, al contrario, esto se da porque están muy interesados en su presentación.

Como se mencionaba anteriormente, la jerarquía es un concepto bastante respetado en Grecia, así que procure que las reuniones en las que se espera tomar una decisión importante se lleven a cabo con los altos mandos, quienes deberán estar en la capacidad de dar la última palabra y al mismo tiempo sirva de mediador frente a las divergencias que puedan presentarse.

Es muy probable que antes de llegar a algún acuerdo se desarrollen varias reuniones, pues toma mucho tiempo para que los empresarios griegos confíen en los extranjeros.

LEGISCOMEX.com