
Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios de Guatemala

Cómo negociar

Por: Legiscomex.com

2 de Junio del 2015

Si quiere demostrar su interés por las empresas que pueden ser un cliente potencial, es recomendable conocerlas muy bien antes de llegar a concretar algún tipo de negocio.

Es importante tener un trato más personal con sus posibles nuevos socios por lo que no debe limitar sus contactos únicamente con el uso del correo electrónico, también hágalo mediante llamadas telefónicas, video conferencias o visitas, esto dará un ambiente de más confianza.

En la mayoría de los casos los directivos de alto nivel son quienes toman las decisiones finales en los negocios, sin embargo, no en todas los casos son quienes los pueden atender. El trato hacia los interlocutores debe tan cordial como con los altos directivos, pues pueden llegar a influir en la toma de decisiones.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com