

Inteligencia de Mercados – Cultura de negocios de Japón

Cultura de negocios de Japón/Inteligencia de mercados

Citas y lugares de encuentro

Por: Legiscomex.com

La primera cita deberá concretarse preferiblemente a través de un intermediario, pues esto hará más sencilla la labor. Esta persona debe ser escogida con mucho cuidado, pues por tradición los japoneses son leales a sus socios. En lo posible trate de que esta persona tenga el mismo rango que su interlocutor.

En caso de no contar con un intermediario que le ayude con la conexión, lo más recomendable es agendar las citas a través de una llamada telefónica, es posible que una carta o un e-mail no tengan el mismo efecto.

En general las primeras reuniones tendrán lugar en las oficinas de la empresa, sin embargo es muy posible que estas se lleven a cabo en restaurantes o bares de Karaoke, esto siempre y cuando sea su homologo quien haga la invitación, tenga en cuenta que las mujeres de negocios son tratadas como hombres de honor, por lo que las invitaciones a estos lugares no se harán.

Tenga en cuenta que debe agendar las citas a una hora exacta y llegar por lo menos cinco minutos antes de lo acordado. Es costumbre que en los restaurantes y en las casas se quiten los zapatos, así que hacerlo es una muestra de respeto y de interés.

