

Reuniones

Por: Legiscomex.com

En primer lugar la puntualidad es un factor determinante al momento de establecer negocios con sus homólogos nipones, como mencionábamos antes es recomendable concretar las reuniones en una hora específica y llegar unos cinco minutos antes.

Es indispensable que conozca bien quienes van a asistir a la reunión para que de esta manera pueda identificar las personas más importantes, la cultura empresarial japonesa es jerárquica y esto determina la ubicación en la mesa, el turno para hablar y la toma de decisiones, igualmente son más dados a trabajar de manera colectiva y consensuada, así que debe dirigir sus presentaciones a todos los asistentes.

Los temas de negocios generalmente se abordan pasados unos quince minutos, antes sus futuros socios querrán conocer más sobre usted, los japoneses dan bastante importancia a las personas, su comportamiento y sus modales, por lo que debe ser inteligente y cauteloso en la manera como se expresa. Igualmente, debe llevar una excelente propuesta de negocios respaldada con una muy buena presentación.

Es posible que en las primeras reuniones no se llegue a ningún acuerdo final, para los japoneses es necesario conocer cada detalles de sus socios y estar totalmente seguros de que van a realizar una alianza comercial con un socio de confianza, así pues el objetivo principal será analizar la capacidad financiera de su empresa, de ahí la importancia de preparar una presentación que contenga en detalle esta información. Si su empresa cuenta con las referencias de grandes marcas, tiene presencia en los mercados de países importantes y su volumen de facturación es alto, generará más confianza en sus interlocutores.

Es costumbre que los japoneses mantengan un silencio durante las reuniones, incluso que cierren los ojos, no tome esto como algo negativo, es la manera es que se concentran mejor en los que están escuchando y realizan las reflexiones para tomar las decisiones finales. Los empresarios nipones prestan bastante atención al lenguaje corporal como gestos, expresiones y movimientos, así que procure ser cuidadoso en la forma de expresar sus puntos de vista evitando cualquier tipo de confrontación, pues esto no es muy bien visto.