Reuniones

Por: Legiscomex.com

Mayo del 2016

Para los empresarios mexicanos las relaciones de negocios son relaciones personales, ellos jamás van a tomar una decisión sin antes conocer bien a su contraparte. Es por esto que en las primeras reuniones no se tratan directamente los negocios. Es recomendable hablar de temas como la familia, el país, el clima, su visita, mostrando un interés en conocer a sus futuros socios.

Es probable que las reuniones se extiendan por horas, pero eso no quiere decir que se cierren tratos o se firmen acuerdos, esto le tomará más de una visita. Si lo invitan a una reunión informal en casa de alguno de sus socios, evite hablar de temas de negocios en ellas, más bien concéntrese en hacer relaciones personales y entablar amistad, eso hace que su contraparte tenga más confianza en usted.

Material
de consulta
LEGIScomex.com