

Reuniones

Por: Legiscomex.com

La puntualidad es un factor muy importante y determinante al momento de comenzar una relación comercial con los empresarios de Nicaragua. Procure llegar unos quince minutos antes de la hora pactada, en caso de cualquier inconveniente es pertinente que de aviso a sus anfitriones.

Es importante que conozca acerca de la historia de Nicaragua, su cultura, sus costumbres, su belleza geográfica, entre otros, éstos serán buenos temas para romper el hielo e iniciar las reuniones. Evite hablar sobre la política, la corrupción, la guerra civil o la religión, si sus interlocutores lo hacen trate de ser discreto en sus comentarios.

Los nicaragüenses no suelen tomar la iniciativa en las reuniones y son más bien de pocas palabras, así que no se sorprenda si solo saludan y pasan directamente a los negocios. Las reuniones no suelen tomar más de lo estipulado, alrededor de una hora, así que a medida que se van desarrollando, utilice el tiempo de manera que todos los temas queden expuestos.

Siempre debe ser claro en los compromisos que asume y no debe asumir nada que no pueda llegar a cumplir. Acompañe sus presentaciones de todo el material necesario y de requerirlo lleve muestras del producto que está vendiendo, esto dará más confianza en lo que usted está ofreciéndole a sus futuros socios.

Otro aspecto importante es enviar toda la información correspondiente a su empresa antes de la reunión, donde muestre que es responsable, serio y capaz de cumplir sus compromisos. Sin embargo, puede acompañar su presentación con esta información, junto con los detalles de los productos o servicios que está ofreciendo.