

Negociaciones

Por: Legiscomex.com

En Panamá la confianza es el punto de partida para dar lugar a las negociaciones, así que como en muchos otros países lo primero será ganarse la confianza de su interlocutor.

Una de las ventajas de hacer negocios en Panamá es que se pueden manejar las cartas de crédito, los cheques certificados, entre otros, no obstante, en toda negociación siempre debe pedir un anticipo del 50%.

Por otra parte, es muy importante que se conozca cual es el costo promedio en Panamá del producto o servicio que está ofreciendo; debe analizar los costos antes de hacer una negociación y así evitar que su incursión en el mercado panameño sea un fracaso. Debe asegurarse que sus precios sean competitivos y ofrecer calidad.

Es posible que el empresario panameño le pida descuentos en el precio de los productos, así que debe saber hasta qué punto puede llevarlos, de modo que no afecte su ganancia ni el cierre de las negociaciones.

Material
de consulta
LEGIScomex.com