

Reuniones

Por: Legiscomex.com

Lo más importante en las reuniones de negocios es llegar puntuales. En segundo lugar, es de suma importancia que conozca la cultura de Panamá, que conozca el país, la historia, su cultura, etc., esta es la manera de romper el hielo e iniciar las reuniones, mostrar su admiración por la belleza y crecimiento del país centroamericano hará que los temas de negocios vayan aflorando.

Muchos de los empresarios panameños son de pocas palabras y van directo al punto, no se sorprenda si solo saludan y pasan a los temas de negocios. Tenga muy en cuenta que hay ciertas palabras que no se deben usar, ya que tienen otras connotaciones, por ejemplo coger, pisar, cachucha.

A medida que se va desarrollando la reunión, usted podrá darse cuenta de cómo puede ir tocando el tema de negocios. En lo posible siempre mida su tiempo de modo que pueda sacar el mejor provecho de sus reuniones y no llegar tarde a otras citas.

Siempre se debe ser claro en los compromisos que asuma y no se debe comprometer a algo que no pueda llegar a cumplir. La puntualidad en las citas, la entrega de las muestras y los pedidos, los acuerdos a los que haya llegado, hablarán bien no solo de su empresa sino de su país.

Los documentos deben incluir los precios en dólares, el valor FOB y el valor CIF y mantenerlos a los largo de la negociación, esto hará que las negociaciones sean claras y exitosas.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com