Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Portugal

Negociaciones

Por: Legiscomex.com

Para los portugueses los principales fundamentos que determinan el éxito de las negociaciones son la cortesía, la confianza y el respeto. Nunca tome una postura fría y distante, esto hará que sus socios no confíen en usted, si bien las negociaciones toman su tiempo, a medida que van avanzando el trato es más cordial y amistoso.

Recientemente, factores como la calidad y el prestigio de las marcas han ido tomando más relevancia que el mismo precio, sin embargo mantenga un margen bastante amplio en las negociaciones, pues es muy probable que le pidan rebaja.

Sea paciente y tenga en cuenta que las negociaciones y la toma de decisiones pueden durar bastante. No entre en confrontaciones o ejerza presión, esto lo único que hará es dañar las relaciones con sus interlocutores.

Por último, no dude en debatir o defender sus puntos de vista, pero mantenga una posición flexible y conciliadora. Los contratos son muy importantes y la manera más formal de cerrar los acuerdos. Igualmente, debe respetarlos y cumplir con los compromisos adquiridos.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com