

Cultura de negocios de Suiza/Inteligencia de mercados

Reuniones

Por: Legiscomex.com

Mayo del 2016

Durante su intervención, presentación y exposición de sus propuestas, los suizos lo escucharán atentamente y sin interrupciones, esperando lo mismo de parte suya. No se sorprenda si al principio los suizos dan la impresión de ser distantes y reservados. Una vez que logre establecer una relación comercial, se dará cuenta de que son personas honestas, responsables y que serán leales a sus compromisos.

El modo en que se desarrollan las reuniones de negocios varía de acuerdo a la zona donde se encuentre, los suizos alemanes prefieren que se vaya directamente al grano y concretar las negociaciones. Los suizos italianos y franceses, por otra parte, son más dados a una conversación previa a las negociaciones que suelen acompañar de una bebida.

Las reuniones de negocios son consideradas 100% serias, no hay lugar para bromas de ningún tipo, pues estas serán totalmente rechazadas y consideradas una falta de respeto y seriedad.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com
