

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Turquía

**Citas y lugares de encuentro**

Por: Legiscomex.com

Como en otros países europeos es recomendable contar con la ayuda de un intermediario con el fin de lograr las citas más rápido. Si no cuenta con esta persona debe agendar las citas por lo menos con dos semanas de antelación; una llamada telefónica tiene más efectos que un correo electrónico o una carta. Luego de los primeros encuentros puede agendar las próximas citas con una semana de antelación. Recuerde que debe confirmarlas un par de días antes.

La puntualidad no es el fuerte de los empresarios turcos, es posible que tenga que esperar unos minutos antes de que lo atiendan, sin embargo se espera de su parte que asista a tiempo a las reuniones pactadas.

Normalmente las reuniones pueden llevarse a cabo en las instalaciones de la empresa de sus futuros socios, no obstante como ellos querrán conocer primero más acerca de usted como persona, es posible que los primeros acercamientos tengan lugar en restaurantes en un almuerzo o cena de negocios.

Las ferias comerciales también son un buen punto de encuentro para llevar a cabo las citas o puede optar por invitarlos a visitar su país.

Material  
de consulta  
LEGISCOMEX.com