Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Turquía

Negociaciones

Por: Legiscomex.com

Los turcos son negociadores por tradición y conocen muy bien cómo funcionan los mercados, son negociadores duros, pero a la vez amables y flexibles. No obstante no debe dar por hecho que ha logrado el objetivo hasta tanto no firme algún contrato.

El éxito de sus negocios radica en su capacidad de convencimiento y dominio del tema, así como el conocimiento de sus interlocutores y del producto o servicio que está ofreciendo. Por otra parte es indispensable que genere confianza en sus futuros socios, sin esto, es posible que sus relaciones comerciales no sean tan duraderas o simplemente no se den, en especial con las empresas familiares.

Como se mencionó anteriormente, solo en el momento en el que las negociaciones estén avanzadas se podrá reunir con los altos mandos, quienes tomarán las decisiones finales. Esto hace que los procesos de negociación sean algo lentos en comparación con otros países, la paciencia, el compromiso y la perseverancia son vitales en este punto.

Como en todos los procesos de negociación hay diferencias que se van resolviendo a medida que avanza el proceso, pueden darse concesiones y nuevos requerimientos. Cada cambio debe llevar implícita una contraprestación; para sus socios turcos es sospechoso y genera desconfianza si se otorgan de manera gratuita. Si las hace, deje claro que las hace como respeto y cortesía hacia ellos, sin que haya nada más detrás.

Un punto clave para el éxito en las negociaciones es que no solo se centre en la ganancia económica, para sus socios turcos también es importante el prestigio que pueda darle a la marca su producto o servicio.

Finalmente, es importante que en todo momento mantenga sus buenos modales y se comporte de una manera educada, evitando expresar su disgusto o enfado. Es mucho más fácil poder llegar a solucionar un desacuerdo en las negociaciones que reparar un insulto, un mal gesto, una mala palabra o un comportamiento injustificado. Siempre piense antes lo que va a hacer o decir.