

Negociaciones

Costa Rica es un país que cuenta con la atención de muchas naciones que quieren entrar al mercado y ofrecer sus productos. Por esto, es importante que para que la negociación sea exitosa la oferta se haga de forma personal en donde se deben entregar las muestras y la lista de precios que debe ser competitiva, pues el precio es un factor determinante al momento de realizar alguna operación. Adicionalmente, la calidad de los bienes es una de las exigencias primordiales que tienen los costarricenses.

De igual forma, los vendedores deben manejar muy bien la información del producto, asegurar el cumplimiento de los compromisos asumidos dentro de la negociación (envío de material promocional, fecha de envío de los bienes) y siempre estar atento ante cualquier inquietud que se presente en cuanto a la calidad y la cantidad de los productos.

Las relaciones transparentes son indispensables, ya que cada una de los participantes está presente en diferentes partes del negocio. Además, en algunos casos el apoyo entre el exportador y el importador deben trabajar de la mano para promocionar los productos.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com