

Negociaciones

La cultura de negocios de Dinamarca tiene sus propias características, es flexible y abierta a las distintas maneras de hacer negocios de los otros países. Los empresarios daneses no ven las diferencias como un obstáculo que limite las negociaciones, por el contrario si están interesados en sus productos, las verán como un reto a superar.

Al momento de hacer negocios con los daneses es importante que sea transparente y sincero, esto logrará que su contraparte sea más asequible y obtenga más beneficios en las negociaciones. Las excusas y evasivas a los puntos que no queden claros, pueden ser interpretadas como una falta de profesionalismo y honestidad, perjudicando sus relaciones comerciales.

Otro de los puntos sumamente importantes en las negociaciones con los empresarios daneses es el cumplimiento de los acuerdos que se establezcan, por mínimos que sean, así que tenga en cuenta que los compromisos que adquiera deben ser tratados con toda la seriedad y responsabilidad, esto será la clave del éxito. En cuanto a los pagos, de la misma manera que los demás puntos acordados en los contratos, son serios y confiables, se hacen en un periodo de 30 a 90 días.

Finalmente, sea muy inteligente al momentos de exponer sus puntos, los daneses no son demasiado expresivos con sus sentimientos y le resultará un poco complicado interpretar sus comportamientos ante situaciones inesperadas o de confrontación.

Material
de consulta
LEGIScomex.com