
Negociaciones

Los empresarios de Finlandia se caracterizan por ser estrictos en su política empresarial, son analíticos y se centran en los detalles técnicos y no hacen excepciones en sus normas, siendo este un punto clave a tener en cuenta cuando inicia sus negociaciones. Es común que sus abogados revisen los contratos. Los abogados finlandeses tienen experiencia en tratar con extranjeros y hablan con fluidez el inglés.

Los hombres de negocio de este país nórdico están acostumbrados a trabajar duro e individualmente, solo hasta hace poco ha estado tomando fuerza el trabajo en equipo y el interés en la comunicación, así que es posible que solo tenga que llegar a un acuerdo en sus negociaciones y esperar una decisión final con el gerente, directivo o dueño de la empresa.

Son expertos negociadores y muy abiertos a nuevas ideas y creen en el aprendizaje continuo y el trabajo fuerte con el fin de aumentar sus conocimientos y esperan establecer relaciones a largo plazo, así que las diferencias profesionales no son vistas como un inconveniente para llegar a un acuerdo. La palabra y los compromisos hechos verbalmente son tan validos como los contratos escritos, aplican el dicho "la palabra de un hombre es su unión", así que es importante que no se comprometa en cosas que no puede cumplir, ya que de esto dependerá el futuro de sus relaciones comerciales.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com