
Negociaciones

Es sabido que los holandeses son bastante hábiles para los negocios debido a su constante contacto comercial con otros países, lo que los ha hecho ver ante el resto del mundo como empresarios exitosos. Pese a que son muy reservados, en especial con su vida personal, sus habilidades para negociar con personas extranjeras son muy buenas.

Los empresarios de Holanda suelen ser muy directos y claros al momento de tomar decisiones, no tienen reparo para decir que sí o no, siendo la comunicación muy directa y hasta en ocasiones contundente y en el caso de las negociaciones van directo al grano.

No obstante, son muy observadores y detallistas, razón por la cual, antes de tomar alguna decisión importante deben comprender cada punto de las negociaciones y de este modo poder llegar a un acuerdo final.

Las decisiones se toman en consenso, incluyendo a cada miembro de la empresa que se pueda ver afectado por los acuerdos que se establezcan. Normalmente son muy prácticos y conservadores al momento de tomar decisiones, no toman muchos riesgos y son bastante duros para negociar, siempre tienden a cuidar sus intereses y lograr una posición favorable desde su punto de vista, es por esto que debe ser paciente y flexible.

Otro de los puntos importantes a tener en cuenta al momento de negociar con los empresarios de Holanda es que no debe tomar una posición impositora ni ejercer presión, eso no funciona y puede dañar las relaciones comerciales. Su palabra es su carta de presentación así que no debe comprometerse con cosas que no pueda cumplir más adelante. Una vez se aclaran todos los puntos de la negociación y se logran establecer acuerdos igualmente benéficos, se firman los contratos, los cuales no se podrán modificar, es por esto que todo debe quedar plenamente revisado y aprobado.