
Negociaciones

Por lo general, los irlandeses son considerados buenos negociadores y siempre están buscando cuidar demasiado su dinero y sus intereses. Por lo tanto los buenos precios tienen una gran relevancia en las negociaciones a la hora de tomar alguna decisión, pero no es el único factor, la calidad y el cumplimiento también son tenidos en cuenta.

La capacidad de ofrecer seriedad y confianza son también factores muy valiosos para los empresarios irlandeses, por esto es muy importante que los compromisos que adquiera los cumpla a cabalidad, no ofrezca más de lo que puede cumplir su empresa en cuanto a cantidad y tiempos de entrega, ya que si queda mal sus relaciones comerciales pueden verse afectadas.

Los hombres de negocios de Irlanda son considerados algo obstinados y perseverantes en sus puntos de vista, en especial si son en beneficio propio, por eso si en algún punto las negociaciones se ponen algo tensas y se llegan a estancar, busque los argumentos convincentes que logren convencer a su contraparte que ambos pueden sacar el mejor provecho de los acuerdos.

Finalmente, sea muy paciente, inteligente y convincente al momento de ofrecer sus productos o servicios, no es rápido poder concretar un negocio grande, pues los irlandeses prefieren comprar en el mercado local antes de comprarle a sus socios extranjeros.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com