

Reuniones

La puntualidad es una característica que muestra respeto, así que trate de llegar siempre a la hora pactada sin importar que su contraparte llegue unos minutos tarde, esto en la mayoría de los casos será por causa de otra reunión citada previamente en la agenda de sus futuros socios comerciales.

Cómo en todas partes del mundo, los negocios se basan en la confianza, así que es normal que antes de entrar en materia comercial se discutan otros temas, su interlocutor querrá saber más de usted antes de pasar a los asuntos más relevantes.

Se debe esperar a que el anfitrión de la reunión termine la charla y luego si puede dar inicio a su presentación, la cual debe contener toda la información publicitaria, muestras de producto, en tal caso, catálogos y propuestas comerciales. Importante que esta información se presente preferiblemente en inglés y de ser posible en coreano.

Los empresarios coreanos son más sencillos y fáciles de tratar que sus colegas chinos y japoneses, pero pueden estar a la defensiva. Debe ser convincente, honesto y muy explícito en su presentación y en los compromisos que adquiera, el empresario coreano tiene mucha relación con la lealtad y el cumplimiento.

Las personas con el mayor rango en la jerarquía de las empresas coreanas tienen mucha influencia sobre sus subordinados y son quienes al final del proceso toman las decisiones, es por esto que su presentación debe estar dirigida a las personas con mayor cargo.

Material
de consulta
LEGIScomex.com