

Reuniones

Para los costarricenses la confianza es un elemento muy importante al momento de concretar negocios, así que en las primeras reuniones es muy usual que le hagan preguntas que den a conocer más detalles acerca de usted tanto como persona como empresario.

Realzar la belleza de los paisajes del país centroamericano, su cultura, su gente, su amabilidad, son buenos temas para iniciar una conversación, también son válidos el futbol y la política de una manera sutil y sin lugar a duda los temas de actualidad.

Las reuniones y presentaciones de negocios con los empresario ticos no suelen extenderse demasiado, excepto cuando las parte no logran llegar a concretar ningún acuerdo, es posible que se haga más de un receso.

Ya que en las primeras reuniones no se van a tratar directamente los temas de negocios es posible que tenga que realizar más de una presentación para poder concretar algún negocio. No olvide llevar las tarjetas de presentación, las cuales debe entregar al finalizar su exposición.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com
