Reuniones

Los empresarios de Holanda se toman muy en serio la puntualidad, es una cualidad muy valorada que habla bien de usted y de su empresa, dándole un voto de confianza. Trate en lo posible de llegar unos quince minutos antes de la hora programada. Como se mencionó anteriormente, si se le presenta algún inconveniente que no le permita llegar a tiempo a su reunión es mejor avisar y de ser el caso reprogramar su cita. Cancelar una reunión a última hora podría poner en peligro su relación comercial.

Los holandeses le dan mucho valor al tiempo, por lo que las agendas son muy estrictas, las citas empezarán y terminarán a la hora pactada, no debe desviarse de la agenda. Las reuniones para los holandeses son muy serias y formales, no hay lugar para las bromas, así como tampoco se detendrán en detalles mínimos, haciendo que los temas se desarrollen de manera ágil y satisfactoria.

Durante la presentación de su empresa, producto o servicio, sea claro y conciso. Use cifras relevantes que apoyen y argumenten lo que ofrece a sus interlocutores sin necesidad de llenar su presentación con datos irrelevantes. Evite ser agresivo, ejercer presión o sentirse superior, pues no es bien visto por los empresarios holandeses.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com