

CÓMO HACER NEGOCIOS CON

España



Código de vestimenta

En el ámbito empresarial es habitual que tanto hombres como mujeres opten por vestir trajes formales y discretos. La presentación personal juega un papel fundamental, ya que contribuye a formar una primera impresión positiva y demuestra respeto hacia los socios comerciales y, en consecuencia, fortalece las relaciones laborales y posibles negocios.



Dinámica de las reuniones

La puntualidad es esencial, y en caso de prever retrasos, es importante notificarlo. Se sugiere que la reunión no se prolongue más allá de una hora y, si se percibe un interés mutuo, es recomendable proponer otro encuentro. Dado el carácter cordial, abierto y social de los españoles, es común que, si muestran interés en el negocio, inviten a una comida o cena.



Comunicación empresarial

En los negocios se emplea el español como idioma principal, aunque el inglés también es frecuente. Es crucial estar atento al lenguaje no verbal, ya que puede ser igual o, incluso, más importante que la comunicación oral. Además, se valora la cortesía y el respeto en la interacción, como saludar con un apretón de manos firme y mantener el contacto visual.

Fuente: ProChile



Preparación efectiva para reuniones de negocios

En las reuniones de negocios se recomienda presentar el producto o servicio acompañado de una muestra. Además, es valorado por los españoles contar con ejemplos de clientes locales que respalden la trayectoria de la empresa. Por otro lado, los importadores tienen un profundo conocimiento del producto, de sus características y de su calidad, así como de la normativa para su comercialización y de las exigencias que plantean a los proveedores. Por lo tanto, es fundamental estar preparado para responder a cualquier consulta relacionada que pueda surgir.



Gestión Post-Reunión

Una vez que se ha establecido el contacto inicial, es importante dedicar tiempo al desarrollo de una relación personal. Los empresarios españoles valoran enormemente la interacción personal con proveedores y con clientes, y las reuniones cara a cara son insustituibles.