

## CÓMO HACER NEGOCIOS CON

# Irlanda



## Dinámica de las reuniones

En los negocios con irlandeses, se valora la honestidad, la serenidad y la confianza. Es recomendable ser directo y conciso, evitar apresurarse en cerrar acuerdos, ofrecer precios competitivos sin comprometer calidad y cumplimiento, y mantener el compromiso con los acuerdos. Los irlandeses son negociadores hábiles y pueden ser obstinados, por lo que es importante estar preparado con argumentos convincentes y buscar soluciones mutuamente beneficiosas.



## Planificación de las reuniones

La puntualidad es valorada, aunque llegar de 5 a 10 minutos antes es apreciado. Los irlandeses, de locales, suelen llegar tarde, no más de 15 minutos. Es importante avisar si habrá retraso. Las reuniones suelen ser relajadas, lo que puede hacer que la toma de decisiones para concretar negocios sea un poco más lenta.



## Preparación efectiva para reuniones de negocios

En las reuniones es esencial hacer una presentación clara y convincente, respaldada por argumentos sólidos que muestren beneficios mutuos. Se aconseja una comunicación relajada, ya que algunos irlandeses pueden ser escépticos ante presentaciones muy rígidas. El uso de tecnología y documentación bien preparada es apreciado. Además, debe considerarse que el producto debe cumplir con las regulaciones de la Unión Europea y de Irlanda.

Fuente: PromPerú, Ministerio de Asuntos Exteriores de España, Legiscomex.



## Normas de protocolo

La manera más común de saludarse y despedirse es con un apretón de manos firme, manteniendo el contacto visual. Es preferible usar nombres de pila en lugar de títulos formales como "Sir" o "Madame" ("señor" o "señora"). Sin embargo, pero en casos de duda o con desconocidos, es apropiado utilizar "señor" o "señora" con el apellido. En cuanto a la vestimenta, la formalidad es muy importante tanto para hombres como para mujeres.



## Comunicación empresarial

Por lo general, las reuniones se desarrollan en inglés. El inicio de las reuniones suele ser una conversación informal antes de abordar asuntos comerciales, evitando temas delicados como religión, política, conflictos o comparaciones con otros países. En este contexto, el silencio se percibe como distante y poco amigable.