



Negociaciones comerciales & comidas de negocios



En el mundo laboral alemán le esperan negociaciones comerciales y comidas formales de negocios. Aquí le mostraremos qué procesos y reglas de comportamiento puede seguir a modo orientativo para actuar de forma adecuada y profesional.

Negociaciones comerciales

En Alemania, las negociaciones comerciales suelen tener lugar dentro de un marco muy formal. Para la cita debe adoptar un dress code formal de negocios, ya que también en esta ocasión la primera impresión es muy importante. Sea absolutamente puntual. Si por algún motivo no consigue llegar a tiempo, informe inmediatamente a su socio y discúlpese.

Por ello, le recomendamos que evite cualquier otro tema de conversación. Por lo general, al final del encuentro se vuelven a resumir los resultados obtenidos y unos días después recibirá un breve documento que resuma las principales resoluciones. Los acuerdos alemanes típicos suelen ser muy detallados y vinculantes. Una vez se toma una resolución o se firma un contrato, puede dar por sentado que todas las partes cumplirán lo estipulado.

Comida de negocios

Una comida de negocios es como una negociación comercial algo más distendida. En Alemania, las comidas de negocios se programan bien cuando se ha preparado o se celebra el cierre de un contrato, bien cuando se desea conocer a un nuevo socio de negocios. Todas estas ocasiones comparten como punto principal el “networking” o el establecimiento de contactos. Si se cita para una comida de negocios, recuerde que estas suelen tener lugar entre las 11:30 y las 13:30 h o, en el caso de una cena, entre las 18:00 y las 20:00 h.

No importa por qué motivo le hayan invitado: compórtese siempre como en una negociación comercial. Por ello, debe ser siempre puntual y vestir de forma adecuada. También en este caso saldrá siempre bien parado si adopta el dress code de negocios, aunque a menudo suele bastar con un dress code de negocios algo más desenfadado. Si todavía no se conocen demasiado bien, las conversaciones personales no están normalmente bien vistas en la mesa. Aun así, de una empresa a otra suele haber diferencias notables. Lo más recomendable es que espere a ver qué grado de intimidad adoptan sus superiores. Si no está seguro, cíñase a temas más relajados de charla ligera.

Comportamiento en la mesa

En Alemania, las maneras en la mesa son muy importantes. Si tiene dudas, observe cómo se comportan sus colegas. Tras unas palabras del anfitrión, da comienzo la comida. Una vez se sirve la comida, espere hasta que todos tengan su plato y comiencen todos al mismo tiempo.

Si se trata de una cena de negocios, el alcohol estará permitido, aunque de ningún modo es obligatorio. Tan solo deberá evitar beber demasiado, ya que no deja de ser una comida de negocios. Aunque al final de la comida se haya tratado todo lo necesario, al contrario de lo que sucede en las negociaciones comerciales formales rara vez se firma un contrato y los acuerdos se cierran con un simple apretón de manos. Este apretón también se debe tomar muy en serio.

Colofón

Si la velada termina con éxito, solo queda la cuestión de quién paga la comida. Si se le ha invitado expresamente, no tiene que encargarse de nada más. Si cada invitado paga su propia factura, debe dejar una propina para el restaurante. Para ello, simplemente añada entre 5 y 10 % a su factura.

Información en la red

deutschland.de

Consejos sobre la etiqueta de negocios en Alemania

Ministerio Federal del Interior para la Construcción y la Patria

Aquí encontrará una guía sobre las formas de dirección apropiadas en comunicaciones comerciales

<https://www.make-it-in-germany.com/es/empleos/etiqueta-negocios/negociaciones-comidas>

12.06.2021, 10:24