

VENTAS EN CULTURAS DIFERENTES

La diversidad cultural está siempre presente a la hora de hacer ventas o negocios. El saludo, la puntualidad, la actitud en las conversaciones y el significado de los gestos, son aspectos que todo vendedor debe tener en cuenta para lograr resultados exitosos.

Lo primero que los vendedores deben considerar en esta etapa es que "la forma de hacer ventas dependerá del país/región/provincia/ciudad con el que se negocie".

Las diferencias culturales no sólo se dan entre continentes o países, sino también dentro de las propias regiones de un país. No negocia ni gestiona de la misma manera una persona de la región costa que una persona de la región sierra en Ecuador. La forma de ofrecer el producto o servicio es distinta, como lo es también la manera de entablar la relación.

<https://www.americaeconomia.com/articulos/reportajes/tips-para-negociar-con-empresas-de-diferentes-culturas>

“Transcultural” es un término que indica cualquier situación que afecta a varias culturas y/o a sus relaciones. Diferencias culturales se dan en un mismo país y región. Muchas veces vemos que la publicidad, los folletos, las presentaciones no se hacen pensando en el mercado objetivo, que puede ser culturalmente muy diferente al que se piensa.

Todo vendedor debe tener en cuenta que: “la realidad es percibida de diferente forma por cada persona “. Esto es válido en toda relación humana, no solo en las relaciones transculturales.

El entendimiento transcultural es un elemento esencial para llegar a cualquier mercado. Entender un mercado es entender las personas de diferentes orígenes y formas culturales que lo componen. Es imprescindible para poder hacer negocios con ellos, trabajar con ellos y para venderles productos y/o servicios.

<http://www.mercadeo.com/blog/2010/01/ventas-transculturales/>

Y es que no se trata de una única identidad cultural: la edad, el género, el área funcional o las profesiones también son fuente de desafíos y de oportunidades cuando se habla de diversidad, una fuente de valor que suele permanecer inadvertida, pero que empleada estratégicamente produce resultados sorprendentes.

En definitiva, dentro y fuera de sus países y regiones, los vendedores deben tener en cuenta los aspectos culturales antes de negociar. Analizar el entorno en el que se desarrollará el acuerdo, adaptarse a la cultura del lugar al que se viaja, y ante todo, ser precavidos y tener espíritu de adaptación y versatilidad es esencial para que el negocio logre los resultados esperados.

<https://www.americaeconomia.com/articulos/reportajes/tips-para-negociar-con-empresas-de-diferentes-culturas>