

REINO UNIDO

CÓMO SALUDAR



PERSONALIDAD Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN

Distantes, directos, restetuosos y puntuales

Usan el método "understatement"

Evitar tácticas agresivas, comentarios de gracia y contacto físico

Especial importancia a las invitaciones: Se Ruega Confirmación

PROTOCOLO INTERNACIONAL DE NEGOCIACIÓN

ETIQUETA

Predomina el color oscuro

Evitar rayas

HORARIOS

Lunes a viernes de 8:30 am hasta 17:00 pm

ESCRITO POR ANDREA ILLESCAS