

## ALGUMAS SUGESTÕES SOBRE O PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO COM CIDADÃOS TURCOS

- O mercado turco é muito grande. Comece a abordagem ao mercado nas **regiões de maior concentração de poder de aquisição**(Região da Marmara-Istambul e Região do Mar Egeu).
  
- **O ritmo e a dinâmica com que os negócios se desenvolvem na Turquia podem ser lentos.** As primeiras reuniões são habitualmente mantidas com responsáveis “menos importantes na escala hierárquica” na organização mas à medida que se vão sucedendo as reuniões e consolidando o relacionamento e a viabilidade dos negócios, vai aumentando o nível de responsabilidade e de importância do interlocutor. **A decisão final é normalmente tomada pelo presidente/empresário.**
  
- Ter um **representante/agente/parceiro local** é importante para o sucesso do negócio.
  
- **Paciência e perseverança são indispensáveis para concretizar um negócio na Turquia.** Mesmo quando não estão interessados, os empresários turcos dificilmente pronunciam um “**não**.”
  
- As **relações pessoais** são muito importantes para aceder ao mercado turco. As primeiras reuniões devem ser preparadas na lógica- Conhecimento Pessoal-Confiança-Relacionamento.
  
- As reuniões de negócios são normalmente precedidas de uma discussão sobre um tema geral (**futebol, turismo**) podendo envolver perguntas sobre a **família**.

- Durante as reuniões é servido chá e café que deverá ser aceite como sinal de respeito.
- Durante as conversações não se deve mencionar qualquer assunto relacionado com as questões dos **Curdos** e do **Chipre Norte**.
- A comunicação é extremamente importante pelo que é aconselhável preparar apresentações apelativas sobre o produto/serviço/negócio em discussão.
- Os empresários são muito astutos –as propostas de negócio e/ou parceria devem ser muito claras e bem preparadas e devem **identificar os benefícios para ambas as partes**.
- Durante uma negociação devem utilizar-se outros argumentos para além dos benefícios financeiros. Pode ser muito útil apresentar argumentos relacionados com “poder”, “influência”, “status”, “honra” e outros **aspectos não monetários**.
- Na Turquia a semana de trabalho vai de segunda a sexta-feira, sendo Domingo o dia de descanso.
- Nos meses de **Julho, Agosto** muitos executivos encontram-se em **férias**. Devem ser evitadas viagens de negócios à Turquia durante esses meses.
- O anfitrião deve ser avisado com antecedência de eventuais alterações ao programa. Em geral, **pequenos atrasos são tolerados**(até 30 minutos), dada a situação caótica do trânsito nas

grandes capitais. Programe com antecedência as suas deslocações, levando em conta a distância e o itinerário.

- Devido às altas temperaturas durante o período do Verão é normal tirar a gravata e o casaco durante as reuniões no entanto, **sugere-se que os empresários vistam de modo formal.**
-

