



BRASILE

Business etiquette



Consigli utili



Fare attenzione



I brasiliani usano molto il linguaggio del corpo per comunicare. Cerca di mostrarti a tuo agio con questo modo di fare.

I **biglietti da visita** vengono generalmente scambiati durante le presentazioni e consegnati a tutti i presenti alla riunione.

Mostrati propenso e disponibile a **socializzare** anche se dovesse servire del tempo. Le **relazioni personali** sono la **chiave** per il successo.

Fissa gli **appuntamenti** con **2 settimane di anticipo**, ma fai attenzione ai giorni di vacanza e ai **festival**.

Fare affari con i brasiliani richiede una **comunicazione faccia a faccia**, ma è sempre meglio avere un accordo scritto con tutti i dettagli (data di inizio, ora di consegna ecc.).

Durante la conversazione, evita di parlare di temi caldi, come politica, povertà, religione, deforestazione.

Non allontanarti troppo se il tuo **interlocutore** si avvicina per parlare, il gesto comunicerebbe ostilità e **poco interesse**.

Non limitarti alle e-mail, fai seguire sempre una **telefonata** per discutere la questione e **alimentare le relazioni sociali** con la tua controparte.

Preparati a **pasti lunghi** (due o più ore a pranzo) e discuti di affari solo se ne parla il tuo ospite.

