



CULTURA DE NEGOCIOS EN JAPÓN

日本におけるビジネス文化



 HOSEI GROUP  
Japanese Market



# Políticas y prácticas de negocios con Japón

## 日本的なビジネス慣行と方針



Es necesario que las empresas cumplan con los siguientes factores básicos en los **Productos**, **Servicios** y **Logística**



日本とビジネスが始まる為、MQDPDが重要である。

# Principios fundamentales de la cultura de negocios japonés

## 日本のビジネス文化の基礎

Para dirigir correctamente los negocios en Japón es importante respetar lo siguiente:



SHODAN

Encuentro  
de Negocios

商談

La Cultura del Compromiso  
コミットメントの文化

Elementos de Jerarquía  
階層要素

La Puntualidad  
時間厳守

# La escena del primer contacto en la cita de negocio

## 最初のビジネス接触場面



### ¡ IMPORTANTE !

Solicitar previamente una cita, de ser posible de **dos a tres semanas** con anticipación, de preferencia vía telefónica.

- ✓ Ser presentado por una tercera persona hace el primer contacto mucho más sencillo.
- ✓ Si no dispone de una conexión, una llamada personal será más efectiva.
- ✓ Es probable que una carta solicitando una cita **NO obtenga respuesta.**
- ✓ Concretar una cita con precisión. Tratar de llegar 5 minutos antes de la hora prevista. No mas, No menos.



- ✓ El japonés saluda con una reverencia que se alarga o acorta dependiendo del rango social y del respeto debido. No obstante, no se espera de los occidentales, que se saludan a menudo con un apretón de manos.

Es muy importante el **SALUDO**, a la hora realizar el primer encuentro de negocios con empresas japonesas.



**会 釈**

朝夕のあいさつ  
廊下などで人とすれちがうとき



**敬 礼**

来客対応など  
一般的に用います



**最敬礼**

お礼、お詫び  
お見送りをするとき



# Comportamiento básico durante la citas de negocios en Japón

## 基本的な日本ビジネスマナー

- ✓ Utilice el apellido seguido de "san". El nombre de pila se utiliza solamente con amistades.
- ✓ Las relaciones empresariales están por encima de cualquier relación personal que se mantienen con la ayuda de tarjetas de felicitación, regalos y almuerzos compartidos.
- ✓ Los obsequios no se consideran intentos de soborno. Debe aprovechar cualquier oportunidad para ofrecer uno. No obstante, no lo haga en un primer contacto; espere al menos al final de la reunión
- ✓ Los japoneses prestan atención a la comunicación no verbal: gestos y expresiones faciales.

Es **importante** saber **como presentarse** en el primer encuentro de negocio.



# Manera básica en el intercambio de tarjetas de negocios en Japón.

基本的な日本名刺交換

Es muy importante contar con una **Tarjeta de Presentación** y la forma de como intercambiarla.



- ✓ Su propia tarjeta debe ser cuidada, impresa en papel de buena calidad; lo ideal sería que estuviera traducida al japonés o al menos, en inglés.

# Etapas de un encuentro de negocio en Japón.

基本的な日本名刺交換



1) SHODAN  
商談

Proceso básico del  
encuentro de negocios  
con empresas japonesas.

2) SETTAI  
接待



2) NIJIKAI  
二次会





# Representación de la empresa extranjera en Japón.

日本における海外企業の代理人

Atención en Tiempo Real

Realizar actividades  
Coordinadas **con un  
Representante en  
Japón**, es lo ideal !



代理人は重要な要素である。

