

## **COSAS A TENER EN CUENTA SI ESTAMOS DE NEGOCIOS E INVITAMOS A COMER**

No hay acuerdo empresarial que se precie que no se haya cerrado con varias comidas (o cenas) de negocios. Encontrarse con un cliente o socio fuera del entorno empresarial en un ambiente tranquilo y relajado para almorzar no sólo **es útil para ganarse su confianza**, sino también para no ocupar otros momentos productivos del día con estas reuniones. De hecho, los gastos de representación son una partida muy significativa en los presupuestos de las empresas.

Hay que tener en cuenta que, aunque sea una reunión informal, en este tipo de encuentros los asistentes se están jugando algo más que ofrecer una buena impresión a su acompañante. Las comidas de negocios son todo un ritual y deben sortearse con una estrategia clara para no meter la pata en ninguno de los momentos clave de la convocatoria. El portal [Soventrepreneur](#) desvela algunas pautas:

1. **La cuenta:** si invitas al cliente a comer debes pagar tú. Para evitar algún momento incómodo no permitas que la cuenta llegue al invitado.
2. **No busques restaurantes nuevos:** un almuerzo de negocios no es el mejor momento para conocer los lugares de moda de la ciudad porque el riesgo de una mala atención o de los alimentos es bastante alta. Lo más adecuado es optar por un restaurante conocido para desenvolverte con soltura. Si los empleados del local te conocen y te saludan por tu nombre ganarás muchos puntos.
3. **No modifiques el horario:** antes de cerrar una comida con un cliente revisa cuidadosamente tu agenda. Cambiar el horario de una cita o, lo que es peor, anularla, te harán quedar como una persona despreocupada e irresponsable. Llegar puntual, tarea obligada.
4. **No pidas primero:** permite que el cliente pida primero, así podrás seguir sus pasos y pedir algo parecido a su elección. Si no pide alcohol, no se te ocurra hacerlo.
5. **Etiqueta:** las reglas del protocolo en una cena de negocios son las mismas, y las básicas, para cualquier otro encuentro gastronómico (no masticar con la boca abierta, usar la servilleta, no abusar del alcohol...).
6. **El tema de la conversación:** debe ser el negocio. Aunque compartir algún tema personal es muy efectivo, le recordará a tu cliente que eres humano.

7. **Pon en silencio el móvil:** los mails y los mensajes pueden esperar porque el encuentro no debe demorarse mucho. Pon tu teléfono en silencio y guárdalo en el bolsillo. Debes dedicarle a tu invitado toda tu atención.

DESDE: ÁREA DE JUVENTUD. [pinjuvenil@aytoconsuegra.es](mailto:pinjuvenil@aytoconsuegra.es)