

Caso práctico.

Imagina que quiere cerrar un trato con el Embajador de un país con el que quiere iniciar proyectos de cooperación empresarial, por lo que se trata de un trato muy importante para Usted.

Esta persona le ha comentado la posibilidad de acercarse a su empresa, pues le gustaría conocer sus instalaciones. Además, ha insistido en que no quiere que su visita distorsione su día a día y que, si es posible, le tengas preparada la documentación que tiene que firmar. Bien es cierto que todavía hay ciertos flecos del contrato que tiene que discutir, pero puede hacerlo durante la visita, ya que el personal del Departamento de Administración puede imprimir todos los documentos en unos minutos.

En su empresa solo dispone de una sala de reuniones con una mesa rectangular. Le ha hecho pasar a la sala y le ha dicho que se sentase mientras Usted va a por los documentos para firmar. Al volver ha visto que se ha sentado donde le indico en el siguiente gráfico ¿Dónde se sentaría Usted?

