



KULTURA BIZNESU

PORTUGALIA

© PAIH S.A.

Niniejsza publikacja ma charakter informacyjny. Została opracowana na podstawie informacji uznanych za wiarygodne i nie stanowi wykładni ani opinii prawnej.

Wydawca: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

Dodatkowe informacje: redakcja@trade.gov.pl

Warszawa, sierpień, 2025

Spis treści

Język, który buduje zaufanie – jak rozmawiać z portugalskimi partnerami	3
Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z portugalskimi partnerami ..	3
Powitania, tytuły i zasady – czyli portugalska etykieta w praktyce	4
Wygląd ma znaczenie – co mówi o Tobie Twój strój.....	4
Etykieta w sytuacjach towarzyskich i podczas wydarzeń biznesowych	5
Jak rozmawiać o interesach – styl negocjacji i prowadzenia dialogu	5
Upominek czy niezręczność? O prezentach w portugalskim biznesie	6
Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji	6
Jak nawiązywać kontakty biznesowe w Portugalii	6
Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać portugalskim partnerom ..	7

Kultura biznesu w Portugalii

Portugalia jest krajem o bogatej historii, różnorodnej kulturze i unikalnych tradycjach, które wywierają wpływ na wiele aspektów życia codziennego. Zrozumienie lokalnej kultury biznesu jest niezwykle istotne dla skutecznej i owocnej współpracy, a aspekty takie jak język, etykieta, organizacja spotkań oraz negocjacje odgrywają fundamentalną rolę w budowaniu i utrzymywaniu dobrych relacji z partnerami.

Język, który buduje zaufanie – jak rozmawiać z portugalskimi partnerami

Oficjalnym językiem Republiki Portugalii jest portugalski. Choć wśród Portugalczyków znajomość języka angielskiego jest dość powszechna, warto pamiętać, że w sytuacjach wymagających załatwiania formalności w urzędach, analizowania lokalnych przepisów prawa czy uczestnictwa w przetargach publicznych, biegłość w języku portugalskim staje się niezbędna. W kontaktach biznesowych z firmami portugalskimi działającymi na arenie międzynarodowej powszechnie używa się języka angielskiego. Portugalczycy zazwyczaj nie posługują się przesadną gestykulacją, choć w kontaktach z bliskimi bywają bardziej ekspresyjni, szczególnie podczas powitań.

Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z portugalskimi partnerami

Portugalczycy, choć oczekują od zagranicznych partnerów punktualności, sami często pozwalają sobie na drobne spóźnienia. Najdogodniejszymi porami na umawianie spotkań są godziny przed 11:00 lub po 15:00, ponieważ w przedziale od 12:00 do 14:00 zazwyczaj spożywają lunch. Spotkania biznesowe warto planować z odpowiednim wyprzedzeniem, a ich termin

potwierdzić na kilka dni przed ustalonym czasem. Należy unikać umawiania wizyt w okresie urlopowym, przypadającym najczęściej na lipiec i sierpień, a także w czasie pomiędzy Bożym Narodzeniem a Nowym Rokiem.

Powitania, tytuły i zasady – czyli portugalska etykieta w praktyce

W Portugalii podstawową formą powitania jest mocny uścisk dłoni. W mniej formalnych sytuacjach mężczyźni mogą witać się poprzez wzajemny uścisk, natomiast kobiety – poprzez pocałunki w oba policzki. W kontaktach oficjalnych do mężczyzn należy zwracać się „Senhor”, a do kobiet „Senhora”, łącząc ten zwrot z nazwiskiem. W bardziej formalnych relacjach, szczególnie w przypadku osób z wyższym wykształceniem lub zajmujących prestiżowe stanowiska, stosuje się tytuły „Doutor” w odniesieniu do mężczyzn i „Doutora” w odniesieniu do kobiet, również w połączeniu z nazwiskiem. Wręczenie wizytówek odbywa się zazwyczaj na początku lub na końcu spotkania, przy czym warto poczekać, aż portugalski partner zrobi to jako pierwszy. Dobrym zwyczajem jest przygotowanie wizytówki z drugą stroną przetłumaczoną na język portugalski i wręczenie jej tak, aby strona w tym języku była widoczna dla odbiorcy.

Wygląd ma znaczenie – co mówi o Tobie Twój strój

W portugalskim środowisku biznesowym obowiązuje klasyczny, elegancki strój. Mimo wysokich temperatur mężczyźni powinni pozostać w marynarce, dopóki nie zdejmie jej partner, a koszule z krótkim rękawem uznawane są za zbyt swobodne. Portugalczycy przykładają dużą wagę do wyglądu, doskonale orientując się w aktualnych trendach. Strój często świadczy o statusie i jest ważnym elementem budowania wizerunku w relacjach zawodowych.

Etykieta w sytuacjach towarzyskich i podczas wydarzeń biznesowych

W Portugalii relacje biznesowe często zacieśnia się podczas wspólnych posiłków, które nierzadko przynoszą lepsze rezultaty niż długotrwała wymiana korespondencji e-mailowej. Lunch stanowi doskonałą okazję do swobodnej rozmowy o sprawach zawodowych.

W trakcie posiłków popularnym trunkiem jest wino. Zazwyczaj to portugalscy gospodarze regulują rachunek. Jeśli jednak chcemy zaprosić partnera i opłacić posiłek, należy jasno zaznaczyć to na początku spotkania oraz upewnić się, że kelner przekaze rachunek właśnie nam. W Portugalii rzadko dzieli się rachunki, a napiwek zazwyczaj nie jest wliczony w cenę i warto pozostawić go dobrowolnie jako wyraz uznania dla obsługi.

Jak rozmawiać o interesach – styl negocjacji i prowadzenia dialogu

W Portugalii rozmowy biznesowe zazwyczaj rozpoczynają się krótką, niezobowiązującą pogawędką. Dobrymi tematami na taki wstęp są piłka nożna, kuchnia, moda czy pogoda. Po kilku minutach warto przejąć inicjatywę i płynnie przejść do zasadniczej części spotkania. Jeśli nie posługujemy się biegle językiem portugalskim, dobrze jest nauczyć się kilku podstawowych zwrotów i wpleść je w rozmowę – będzie to odebrane jako wyraz szacunku i otwartości.

Kluczowym elementem w relacjach biznesowych z portugalskimi firmami są bezpośrednie kontakty i budowanie zaufania, które stanowią fundament przyszłej współpracy. Portugalczycy cenią werbalną komunikację, a w kontekście działań handlowych powodzenie na tamtejszym rynku często zależy od znalezienia doświadczonego partnera lub dystrybutora, doskonale znającego lokalną specyfikę i profil potencjalnych klientów.

Upominek czy niezręczność? O prezentach w portugalskim biznesie

W portugalskim biznesie wręczanie upominków traktowane jest jako gest o charakterze osobistym, dlatego obdarowywanie pracowników nie jest mile widziane. Zwyczajowo prezenty wręcza się niezapakowane, najczęściej na początku spotkania. Jeśli jednak otrzymamy prezent zapakowany, należy rozpakować go od razu, okazując w ten sposób wdzięczność. Nie należy rewanżować się natychmiast – lepiej zrobić to przy okazji kolejnego spotkania. Dobrym wyborem będzie upominek związany z naszym krajem, podkreślający jego kulturę lub tradycję.

Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji

Korespondencję biznesową z portugalskimi partnerami można prowadzić w języku angielskim, jednak w przypadku, gdy rozmówca nie posługuje się tym językiem, dobrym rozwiązaniem jest skorzystanie z usług tłumacza. Taki gest świadczy o profesjonalizmie i szacunku dla partnera, a także ułatwia sprawną i precyzyjną wymianę informacji.

Jak nawiązywać kontakty biznesowe w Portugalii

W relacjach biznesowych z portugalskimi firmami kluczowe znaczenie mają bezpośrednie kontakty międzyludzkie oraz budowanie zaufania, które stanowi fundament długofalowej współpracy. Portugalczycy preferują komunikację werbalną, ceniąc osobiste spotkania i rozmowy. W kontekście działań handlowych powodzenie na tamtejszym rynku często zależy od znalezienia wyspecjalizowanego partnera lub dystrybutora, który dobrze zna lokalną specyfikę oraz profil potencjalnych odbiorców.

Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać portugalskim partnerom

Prezentacje dla portugalskich partnerów powinny być starannie przygotowane i oparte na rzetelnych danych liczbowych, które wzmocnią ich wiarygodność. Dobrym zwyczajem jest przygotowanie wersji w języku angielskim oraz portugalskim, co nie tylko ułatwi zrozumienie treści, lecz także pokaże szacunek dla odbiorców i ich kultury.

Źródło: Zagraniczne Biuro Handlowe PAIH w Lizbonie

Opracowanie: Redakcja portalu Trade.gov.pl

ZASTRZEŻENIE

Powyższy materiał jest chroniony prawami autorskimi, które przysługują Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. („PAIH”) i można go wykorzystywać w sposób dozwolony przez przepisy ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tj. Dz. U. z 2019, poz. 1231), ale jedynie w celach niekomercyjnych (tj. na użytek własny). Nie jest dozwolone komercyjne wykorzystanie przekazywanych treści. Ponadto, materiał ten można wykorzystać, jeżeli przepisy lub zgoda uprawnionego zakładają, że wykorzystanie w celach niekomercyjnych nie wymaga pozwolenia ze strony uprawnionego. Dla innych sposobów wykorzystania materiału niezbędne jest uzyskanie pozwolenia od uprawnionego z tytułu autorskich praw majątkowych. PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiegokolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.

www.trade.gov.pl



**Polska Agencja
Inwestycji i Handlu**
Grupa PFR