



Newsletter Novembro 2007

O PROMETIDO É DEVIDO

Iniciamos hoje a publicação da **NOSSA** Newsletter, para a qual pedimos que aceite como verdadeiramente Nossa.

Se nos fosse pedido que a posicionássemos através de uma única palavra, diríamos que a pretendemos publicar mensalmente e permanentemente subordinada ao tema **Comunicação**.

Assim sendo não pretendemos transmitir apenas informação, que a temos "Top of the Art" com a colaboração das nossas representadas "AchieveGlobal" e "Gazing Performance International".

Para reforço da comunicação, que nos norteia, agradecemos a vossa opinião porque a consideramos como elemento de confronto saudável, traço cultural característico da nossa Empresa.

Para reforço ainda do nosso conceito chave, recebemos reconhecidas as vossas questões / pontos de análise que nos encaminhem para um trabalho de INVESTIGAÇÃO permanente.

Contamos com o vosso precioso contributo porque a Newsletter ao fim e ao cabo é de facto **NOSSA**.

CRIAR SUPER ESTRELAS EM VENDAS

O Líder e o seu Plano de Acção

Os clientes adoram-nos.

Os colegas de trabalho admiram-nos.

Os concorrentes querem-nos.

São os melhores vendedores. As estrelas.

E, como a maioria das organizações, desejava ter muitos como eles.

O complexo ambiente de vendas de hoje alterou a definição do que é necessário para ser um vendedor verdadeiramente bem sucedido.

De facto, "muito bom" raramente é "suficiente".

É necessária uma equipa de super estrelas que tenham a habilidade para jogar não apenas o jogo, mas também para ganhar de forma constante face a uma economia desafiante e a uma concorrência crescente.

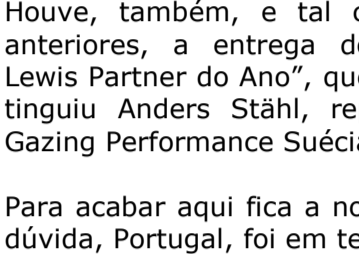
O que necessita para vingar actualmente nas vendas?

O que separa os vendedores superiores dos vendedores meramente bons?

Existe algo que a sua organização possa fazer para ajudar os bons vendedores a melhorar e ajudá-los a executar as tarefas com o máximo de performance?

Para ler o resto do artigo [clique aqui](#)

Conferencia anual de Partners 2007



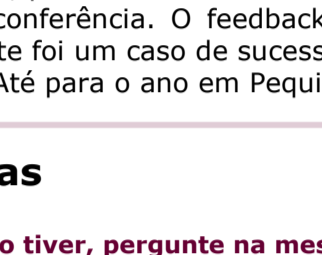
Portugal teve a honra de ser o País escolhido para organizar a conferência anual de Partners da Gazing Performance International. Para o efeito escolhemos Cascais e o hotel Miragem, que a todos deslumbrou com a sua magnífica vista sob o Oceano, onde durante três dias levámos a cabo todas as actividades.

Foram debatidos temas como o desenvolvimento de metodologias e apresentados novos conceitos para implementação de práticas formativas no futuro com base em diversos trabalhos de investigação.

Para os momentos mais descontraídos, além do hotel Miragem, escolhemos Sintra, onde os convidados dos 5 continentes puderam viver uma noite tipicamente portuguesa, não faltou o arraial e a sardinha assada. Converte-mos momentos normais, para nós portugueses, em momentos memoráveis para todos os convidados.

Outra das noites e depois de um passeio de barco pelo rio Tejo, permitiu-nos viver Lisboa com o seu encanto nocturno, noite que durou até de madrugada.

Houve, também, e tal como em anos anteriores, a entrega do prémio "Jon Lewis Partner do Ano", que desta vez distinguiu Anders Ståhl, representante da Gazing Performance Suécia.



Para acabar aqui fica a nota do CEO da Gazing, Martin Fairn: "Não Temos dúvida, Portugal, foi em termos de organização, planeamento e localização, tudo aquilo que ambicionávamos para esta conferência. O feedback que recebemos de todos os presentes confirma, este foi um caso de sucesso, os nossos agradecimentos à Equipa de Portugal. Até para o ano em Pequim."

Dica de Vendas

Quando tiver dúvidas, Pergunte... e quando não tiver, pergunte na mesma!

Um dos maiores erros que os profissionais de vendas cometem é pressupor que compreendem as necessidades dos seus clientes e começam a vender em função dessas necessidades... sem as confirmar.

Fazer perguntas claras e inteligentes é o ponto fulcral de uma interacção de vendas bem sucedida.



[Clique aqui para saber o que deverá perguntar](#)

Para remover o seu nome da nossa lista de correio, [clique aqui](#).

Perguntas ou comentários? Envie-nos uma mensagem de correio electrónico para basilaris@basilaris.com ou ligue para 214 697 973.