

Newsletter Dezembro 2007

Desejamos a todos os nossos Clientes e Amigos

Feliz Natal e Próspero Ano Novo!

Caros Leitores,

O lançamento da nossa 1ª NewsLetter foi um êxito!

A todos aqueles com quem a Basilaris teve o prazer de trabalhar no decorrer destes últimos anos, o nosso Obrigado!

Não esqueçamos também as Empresas que ainda não tiveram oportunidade de o fazer mas aceitaram como bem vinda esta pequena página informativa que, a nós Basilaris nos enche de orgulho e responsabiliza.

Em próximas edições tudo faremos para, com este veículo podermos estar mais perto de quem em algum instante da sua vida empresarial necessite dos nossos serviços.

Para atingir este objectivo vamos lançar no mês de Janeiro uma rubrica mensal que chamaremos: **Casos**

Com esta nossa rubrica casos, estamos a dar corpo aquilo que de mais moderno se faz nas melhores universidades do mundo. Ainda hoje este método é o mais credível pela sua realidade e conceito prático que é no fundo o que nos norteia na aplicação genérica da nossa consultoria.

Esta rubrica é dedicada a todos quantos decidiram levar por diante o reforço das competências dos seus colaboradores, não esquecendo os participantes em acções de formação levadas a cabo pelas suas Empresas ou tão só a título pessoal.

Todos os meses vão poder encontrar nesta rubrica o Testemunho de quem a determinada altura deu oportunidade aos seus colaboradores de participarem numa das variadas acções de formação monitorizadas pelos consultores da Basilaris.

## Atingir Resultados Através da Liderança

**Liderança Forte não é só uma Necessidade.**

**É uma Estratégia de Sobrevivência.**

O desenvolvimento dos mercados de hoje, cria para as organizações e para os seus líderes desafios sem precedentes.

Têm que ter sucesso visível e rápido na obtenção de resultados com orçamentos reduzidos e com elevada pressão competitiva, são mesmo obrigados a conseguir atingir melhores e mais rápidos resultados — mesmo que muitas vezes a mão-de-obra seja diminuta, pouco focalizada e desmotivada.

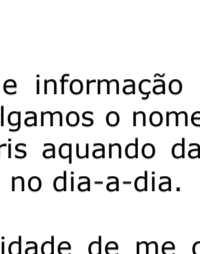
Com uma liderança forte, contudo, as organizações podem aumentar a motivação do colaborador para que tenha maior produtividade e ao mesmo tempo permaneça mais tempo na Empresa dando lugar a uma eficaz gestão da sua carreira.

Mantenha a sua Organização focada nesta missão. Trabalhe com maior eficiência, e ofereça um serviço de excelência aos Clientes.

Mais que tudo, estará a gerar vantagem competitiva.

Hoje em dia,...

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



[Ver vídeo](#)

## Consultório

### Solução Comercial

Sou um recente delegado de informação médica nos Laboratórios (...), (por motivos óbvios não divulgamos o nome), e tive formação em Técnicas de Negociação com a Basilaris aquando da minha chegada à empresa, o que de facto me tem ajudado no dia-a-dia.

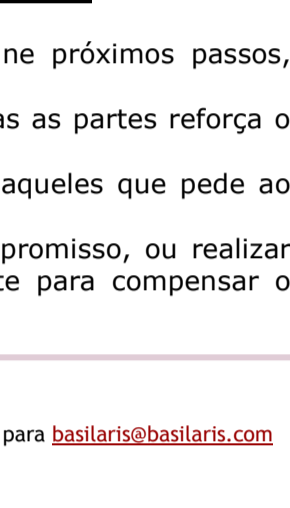
Uma vez que dão a possibilidade de me dirigir aos Seminar Leaders da Basilaris aqui deixo a minha questão:

Nesta minha curta carreira tenho-me deparado com algumas dificuldades mas a mais recorrente é a de não conseguir mais de 10 minutos com os meus clientes, em geral médicos.

Têm alguma ideia de como conseguir ultrapassar esta dificuldade?

Aguardo a resposta a qual agradeço,  
Cumprimentos,

[Ver a nossa resposta](#)



## Dica de Vendas

### São necessários dois para fechar um negócio.

Ao tentar fechar um negócio, assegure-se que define próximos passos, tanto para si como para o seu cliente.

Identificar e combinar os próximos passos para ambas as partes reforça o carácter mútuo da relação que está a construir.

Procure não assumir compromissos maiores do que aqueles que pede ao seu cliente.

Se o cliente não estiver disposto a assumir um compromisso, ou realizar uma acção, o interesse dele pode não ser suficiente para compensar o tempo e esforço que você investiu.

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](mailto:basilaris@basilaris.com) ou ligue para 214 697 973.