



Newsletter Março / Abril 2008

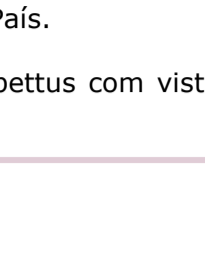
Este Mês:

- **Conferência de Partners AchieveGlobal (Europa)**
- **Casos: Xerox Portugal**
- **Pesquisa: Gráfico de respostas da ultima Newsletter**
- **Nova Pesquisa: Como o descrevem?**
- **Compraria algo a si próprio?**
- **Dica: Prepare-se!**

O caminho mais curto para conseguir fazer muitas coisas é fazer uma de cada vez. (Samuel Smiles)

Realizou-se no inicio deste mês de Abril, mais uma Conferência Internacional de Partners AchieveGlobal, dedicada, desta feita, às Operações Europeias.

O local escolhido, foi a Grécia, mais concretamente Atenas.



Houve tempo para tudo, trabalho e diversão!

Um dos grandes objectivos destes encontros é a troca de experiências dos diversos países que compõem as operações Europeias. Foram abordados, especificamente, algumas empresas que têm contratos globais AchieveGlobal, procurando pontos comuns, para um melhor entrosamento e por consequência melhor prestação de serviços em cada País.

Finalizámos com jantar de gala, no magnifico monte Lycabettus com vista para toda a cidade de Atenas.

Casos

A Basilaris lançou-me o desafio de escrever algumas linhas sobre a formação, treino e desenvolvimento na **Xerox Portugal**.

Com características muito próprias, a Xerox tem sido ao longo dos anos um marco importante no que respeita à formação dos seus quadros, reconhecida como uma mais-valia que perdura ao longo da carreira profissional dos seus colaboradores, tendo alguns chegado a posições de relevo na Xerox Europa.

Muitos foram os colaboradores da Xerox bem como dos nossos parceiros de negócio que ao longo de 28 anos passaram pelos treinos da Basilaris.

Aqui deixo o meu testemunho de como a Basilaris tem contribuído positivamente para os nossos resultados com a implementação dos seus programas de formação, suportando com um consultor dedicado, os requisitos que a nossa missão releva no reforço dos comportamentos e competências, que, em conjunto com o conhecimento, experiência e liderança, nos mantêm no topo do ranking das empresas que actuam no seio da nossa indústria.

Tenho a certeza de que no futuro esta parceria Xerox / Basilaris continuará a consubstanciar esta aliança.

Bernardo Sousa Macedo
XEROX Portugal
Director de CSO, Quality & Training

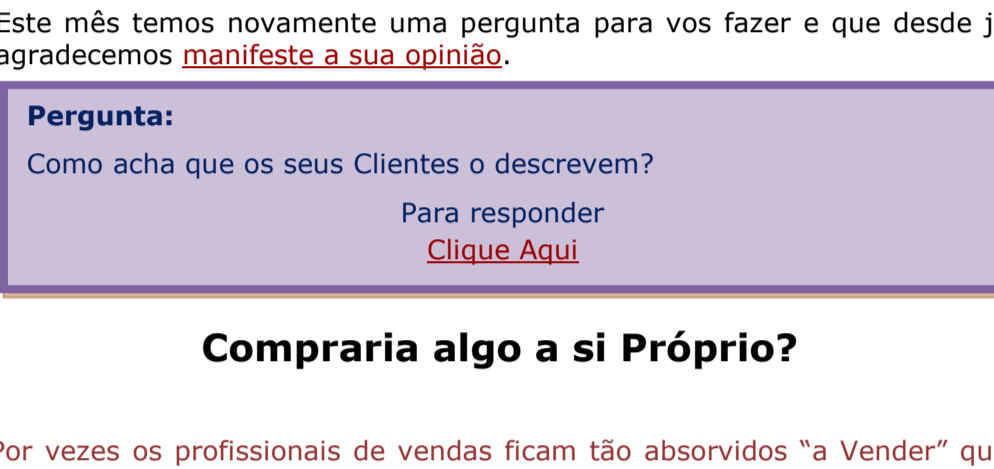


Bernardo Sousa Macedo, começou a sua carreira na Xerox Portugal na área comercial, tendo como principal papel, já como District Sales Manager o desenvolvimento de equipas comerciais de Large & Major Accounts. Como Director, o seu percurso passou pela responsabilidade nacional do Canal de Concessionários, Divisão de Consumíveis, Director-Geral da Xecomplex, Divisão de Recursos Humanos, Divisão de Marketing Operations, exercendo actualmente as funções de Director de Customer Service Operations, Qualidade e Treino.

Na última Newsletter, perguntámos:

De entre os desafios que o Cliente coloca aos Profissionais de Vendas, qual considera o mais difícil de ultrapassar?

Aqui fica, o gráfico de respostas dadas, que muito vos agradecemos.



Este mês temos novamente uma pergunta para vos fazer e que desde já agradecemos [manifeste a sua opinião](#).

Pergunta:

Como acha que os seus Clientes o descrevem?

Para responder

[Clique Aqui](#)

Compraria algo a si Próprio?

Por vezes os profissionais de vendas ficam tão absorvidos "a Vender" que se esquecem da impressão que estão a passar ao seu Cliente.

Pergunte a si mesmo, "Compraria algo a um vendedor como eu?"

Pense, especificamente no carácter e na qualidade das conversas que costuma ter com os seus Clientes.

Passa muito tempo a falar e pouco tempo a escutar?

Toma atenção às necessidades do seu Cliente?

Os Clientes vêem algum benefício no tempo que dispensam consigo?

A verdadeira venda envolve uma troca aberta de informação e resultados para uma decisão mutuamente benéfica.

Se não comprar a si próprio, pode crer que os outros também não o farão!

Dica de Vendas

Prepare-se!

O maior erro que os vendedores cometem, é partirem para uma negociação sem uma adequada preparação.

Peça ao seu cliente algum tempo para se preparar — não se sinta pressionado para negociar de imediato. Prepare a estratégia para obter uma negociação sólida:

- Crie um conjunto de alternativas que estejam disponíveis
- Faça uma proposta preliminar, (assegure-se que esta se centra nas necessidades do seu cliente)
- Determine quando se deve retirar da Negociação
- Identifique quem deverá participar de ambos os lados
- Prepare os seus companheiros de equipa
- Determine apropriadamente o local onde decorre, bem como, o tempo de duração

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.