

Newsletter Fevereiro 2009

Este Mês:

- **Sair da recessão...**
- **Pesquisa: Gráfico de respostas da última Newsletter**
- **Nova Pesquisa: Apoio**
- **Detesto Prospecção**
- **Dica: "Comunicação"**

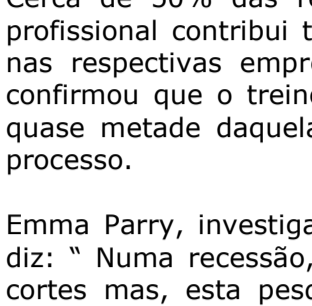
"A mente que se abre a uma nova ideia, jamais voltará à dimensão original."
Albert Einstein

Casos

Sair da recessão com o treino Profissional

Este mês vimos ao vosso contacto com um caso que achamos interessante, oportuno e que julgamos poderá ser também do vosso interesse.

Investir nas pessoas, melhora a produtividade e poupa dinheiro.



Os empresários britânicos estão a ser incentivados a **"fazer crescer os seus"**. Conforme recentemente descobriram os investigadores da Cranfield School of Management, o investimento em treino profissional, não apenas contribui para poupar dinheiro, como também se revela mais eficaz do que procurar talento no exterior.

O Relatório "Nutrir o Talento" é o primeiro a comparar o impacto do recrutamento externo com o desenvolvimento dos próprios colaboradores.

75% das 1.189 empresas envolvidas neste estudo consideraram que por treinarem as suas próprias pessoas obtêm mais benefícios para o negócio do que recrutando pessoas, no exterior.

Cerca de 50% das referidas empresas confirmam, ainda, que o treino profissional contribui também para estimular as pessoas a permanecerem nas respectivas empresas. Um terço desse universo total de empresas confirmou que o treino profissional aumentou a motivação das pessoas e quase metade daquelas empresas, indica ainda que poupou dinheiro, no processo.

Emma Parry, investigadora sénior em Cranfield, que escreveu o relatório, diz: " Numa recessão, os orçamentos de treino são os primeiros a sofrer cortes mas, esta pesquisa demonstra que, desenvolver as competências das pessoas é uma forma eficaz para as organizações obterem as competências que necessitam e ainda poupam dinheiro".

"Também ajuda à retenção das pessoas porque, com o desenvolvimento das suas competências, as pessoas preferem permanecer. Sentem-se mais comprometidas e com maior probabilidade de superarem os desafios se sentirem que a empresa os ajuda a desenvolver as suas competências", afirma ela.

Parry acrescentou que o problema das empresas é que, muitas vezes, só reconhecem o valor do investimento na formação, demasiado tarde. "Às vezes, a formação é encarada como desnecessária e quando os orçamentos ficam apertados, as empresas começam a ver onde é que podem poupar dinheiro. Mas, para ser honesta, cortar na formação é uma falsa poupança."

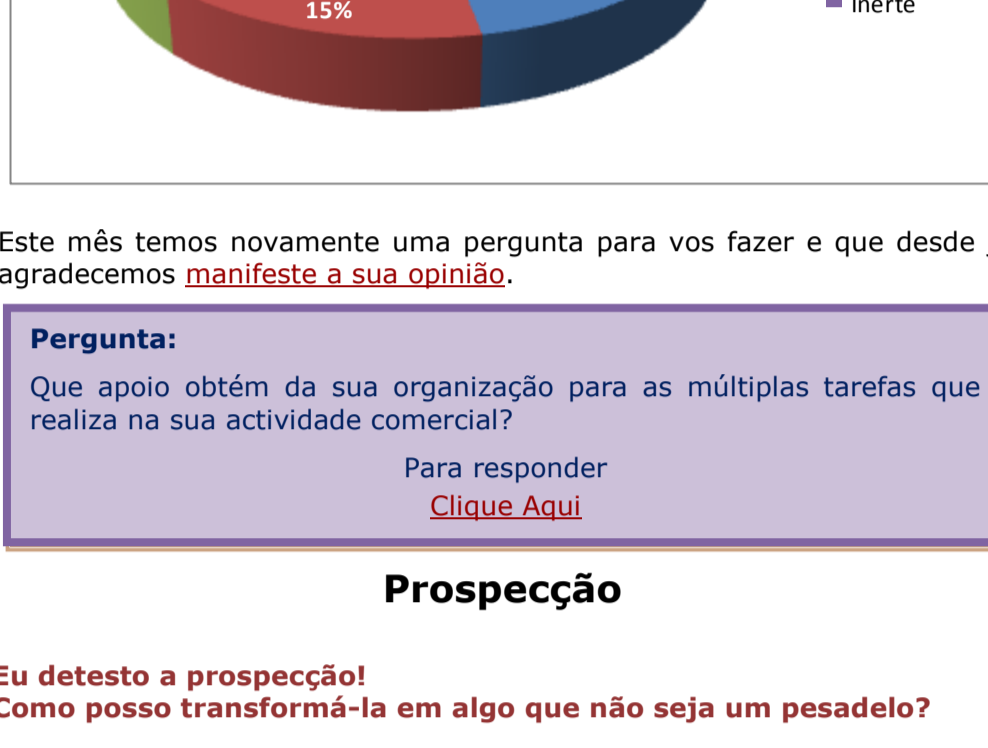
Para ler o resto do artigo [clique aqui](#)

Na última Newsletter, perguntámos:

Como descreve o nível de Inovação na sua Empresa?

Quase metade dos inquiridos escolheu "Esporádico" como a melhor descrição do nível de Inovação da sua Empresa. Os conceitos inovadores podem ser raros, mas quando surgem, são bons.

Apenas 16% dos inquiridos reportaram que na sua Empresa é frequente aparecerem novas ideias que acrescentam valor.



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

Pergunta:

Que apoio obtém da sua organização para as múltiplas tarefas que realiza na sua actividade comercial?

Para responder

[Clique Aqui](#)

Prospecção

Eu detesto a prospecção!

Como posso transformá-la em algo que não seja um pesadelo?

É raro encontrar alguém ligado às vendas que aprecie verdadeiramente o processo de prospecção. Para aqueles de nós, que devem continuar a fazer prospecção e a desbravar novos territórios, a chave é uma abordagem tão eficaz quanto possível – minimiza a dor e o sofrimento. Então, como faço isso?

Se perguntar a mil pessoas por um processo de prospecção infalível, obterá mil sugestões diferentes. De facto, as sugestões variarão entre científicas e enigmáticas — similares à dieta.

Existe um número infinito de planos e programas por aí, mas no final as que resultam são as que se baseiam no controlo das calorias e exercício físico.

Do mesmo modo, não existe uma fórmula mágica para a prospecção. Tem tudo a ver com ser-se diligente, centrar os seus esforços e utilizar correctamente as técnicas de vendas.

Para um maior sucesso na prospecção (e menos pesadelos) certifique-se que a sua estratégia de prospecção inclui o seguinte:

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

Dica de Comunicação

Retenha isto...

... adicionar questões nas apresentações.

Às vezes ficamos tão absorvidos ao apresentar as nossas ideias que nos esquecemos de verificar a compreensão do nosso interlocutor e de lhe fazer algumas questões úteis.

Como resultado, cria-se uma interacção muito egocêntrica ao invés de uma conversa mútua. Assim, lembre-se de preparar antes algumas questões para fazer durante as suas apresentações.

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.