



Newsletter Março 2009

### Este Mês:

- **Professional Selling Skills (PSS)**
- **Pergunta: O seu interesse**
- **Pesquisa: Gráfico de respostas da última Newsletter**

"Aquele que sabe falar, sabe também quando o fazer."  
Arquimedes

## Nova Oportunidade de conhecer as Técnicas de Negociação PSS (As mais aplicadas em todo o mundo)

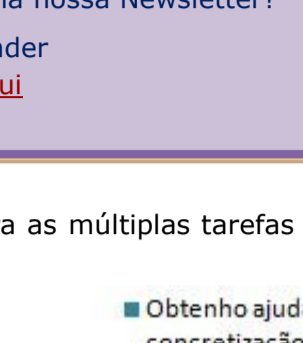
O elevado número de pessoas já inscritas nos seminários de "PSS Deminar" (*Demonstration Seminar*), leva-nos a realizar uma nova sessão no próximo dia 20 de Abril.

Inscriba-se clicando [aqui](#). Ou recomende, por favor.

Relembramos que esta sessão é totalmente GRÁTIS.

Estamos agradecidos a todos os já inscritos, pela confiança que lhes merecemos.

**Aqui**, poderá também consultar o calendário de programas inter empresa para este semestre.



Este mês gostaríamos de lhe fazer uma pergunta de um modo diferente do habitual. Desde já agradecemos a sua opinião.

#### Pergunta:

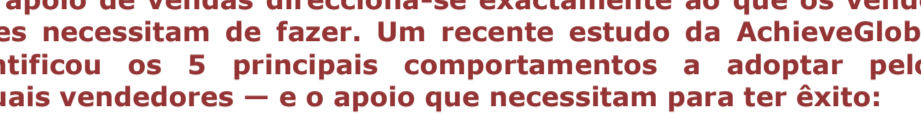
Que tema lhe interessaria ver abordado na nossa Newsletter?

Para responder

[Clique Aqui](#)

Na última Newsletter, perguntámos:

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



### Que significam estes resultados?

**Um apoio de vendas direcciona-se exactamente ao que os vendedores necessitam de fazer. Um recente estudo da AchieveGlobal identificou os 5 principais comportamentos a adoptar pelos actuais vendedores — e o apoio que necessitam para ter êxito:**

**Aliado de longo prazo:** Os vendedores excepcionais criam relações duradouras com os clientes baseadas em propósitos comuns e na sua dedicação para responderem às necessidades do cliente.

Para os apoiar as organizações de vendas proporcionam-lhes treino de técnicas interpessoais, informações rigorosas sobre as contas e ajuda prática na resolução das preocupações do cliente, tornando a venda expedita.

**Consultor de negócio:** Os vendedores bem sucedidos dominam o mundo dos negócios para envolver profundamente os clientes, ganhar confiança duradoura e concretizar os benefícios que essa confiança implica.

Como apoio as organizações proporcionam treino nos produtos, dados dos negócios e tendências da concorrência e estimulam o uso eficaz das técnicas e desses mesmos conhecimentos.

**Gestor estratégico:** Como as complexidades da venda e da compra continuam a exigir um esforço de equipa, requerem também maior coordenação de ambas as partes.

Para apoiar, as organizações agilizam os processos de pré e pós venda, proporcionam treino de trabalho em grupo e liderança e reconhecem os profissionais de vendas e suporte por ajudarem os clientes quando é necessário.

**Dinamizador consistente:** Face à tendência de apenas alguns clientes manterem relações a longo prazo, os vendedores têm de planear e gerir bem todas as suas contas.

Para apoiar, as organizações ajudam a seleccionar os negócios a perseguir e proporcionam ferramentas e dados para ajudar os vendedores a qualificarem as contas e aproveitarem, ao máximo, o seu tempo.

**Entusiasta:** O actual ambiente de vendas, altamente desafiante, requer dos vendedores interacções positivas em todas as fases do processo e em todos os contactos.

Para apoiar, as organizações recompensam os resultados superiores aos objectivos, estimulam a evolução dos vendedores, incentivam a prática de Coaching pelas chefias e protegem os vendedores das incompreensões internas.

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.