



Newsletter Junho 2009

Este Mês:

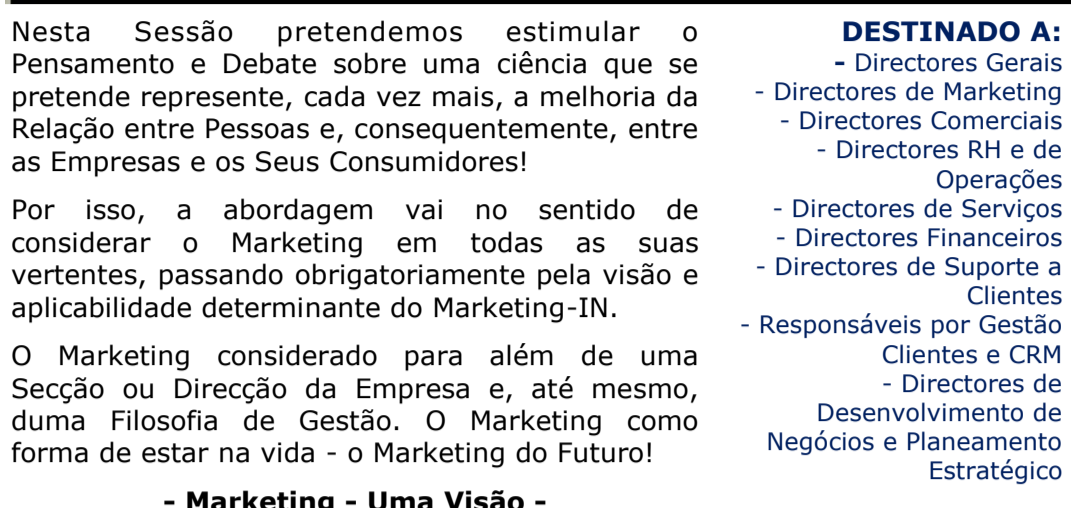
- **Convite Microsoft**
- **Melhorar a Eficácia das Acções de Treino**
- **Pergunta**
- **Dica de Vendas**

"Insanidade é fazer sempre as mesmas coisas, esperando resultados diferentes."
Albert Einstein

O acolhimento que suscitou o seminário sobre Liderança (15 de Maio) promovido pela Microsoft no âmbito da parceria que estabeleceu com a Basilaris, permitiu-nos acreditar que estamos a responder a necessidades muito prementes do mercado.

Conforme planeado, deixamos em baixo o convite para o próximo evento a realizar no próximo dia 25.

Contamos com a sua presença!



Sessões para Executivos - Microsoft | Basilaris

Nesta Sessão pretendemos estimular o Pensamento e Debate sobre uma ciência que se pretende representar, cada vez mais, a melhoria da Relação entre Pessoas e, consequentemente, entre as Empresas e os Seus Consumidores!

Por isso, a abordagem vai no sentido de considerar o Marketing em todas as suas vertentes, passando obrigatoriamente pela visão e aplicabilidade determinante do Marketing-IN.

O Marketing considerado para além de uma Secção ou Direcção da Empresa e, até mesmo, duma Filosofia de Gestão. O Marketing como forma de estar na vida - o Marketing do Futuro!

- Marketing - Uma Visão -

Dada a relevância do tema, a **Microsoft** promove em conjunto com a **Basilaris** - empresa especialista em Consultoria, Formação e Treino Profissional*, uma sessão destinada a executivos, no próximo dia **25 de Junho pelas 14:30**, para a qual está desde já convidado(a).

Inscreeva-se aqui, contacte-nos ou simplesmente envie-nos um email para basilaris@basilaris.com.

Esperamos Por Si!

Sikander Jamal
Small & Mid-Market Business Manager
Microsoft Portugal

* O Seminário, na sua vertente Metodológica será dinamizado pela Basilaris, na pessoa do seu Partner, Eng.º João Torres Pereira.

AGENDA:

14:30 :: Recepção e acreditação
15:00 :: Boas Vindas e Enquadramento
15:15 :: Mutação nas Necessidades do Mercado
Desenvolvimento dos Produtos e Inovação
Marketing e Marketing-IN

16:15 :: Intervalo para café

16:40 :: Comunicação Marketing

Marketing e LTV

17:00 :: Encerramento

Melhorar a Eficácia das Acções de Treino

Como se recorda, na edição anterior, combinámos satisfazer o pedido de alguns dos nossos leitores, no sentido de aprofundarmos este tema, com informação investigada e analisada a nível mundial.

Que imagem mental suscitam os termos "treino/formação", nos quadros directivos das organizações? É muito frequente a imagem de uma sala com um facilitador e um grupo de participantes. Mas, segundo a opinião de muitos especialistas que investigaram as repercussões das acções de treino/formação, esta imagem é incompleta.

Para que os conceitos e práticas treinados em sala, possam ser integrados com sucesso, no labor quotidiano dos Participantes, há três intervenientes muito importantes: Chefia, Facilitador e Participante. Mas, em geral, tem sido muito subestimado o envolvimento dos quadros directivos no processo de treino/formação.

Segundo Mary L. Broad e John W. Newstrom (*Transfer of Training*, Addison-Wesley) e, também, Irwin Goldstein (Universidade de Maryland), "... a responsabilidade de melhorar a integração das noções e técnicas consolidadas no treino em sala, deve ser partilhada por chefias, participantes e facilitadores."

E o resultado da pesquisa de Newstrom na Universidade de Minnesota, realça o papel do Facilitador como essencial, enquanto "gestor/coordenador/estimulador/monitor de todo o processo de transferência."

No âmbito dos mesmos estudos concluiu-se ainda que "o clima organizacional era tão importante para a transferência dos conceitos e técnicas aprendidos no treino, como o nível de aprendizagem atingido em sala".

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

O Verão é habitualmente uma época de repouso, lazer e divertimento, mas também de alguma reflexão e até para ampliar conhecimentos e alargar horizontes. Por isso, e para satisfazer os pedidos de alguns dos nossos leitores, na próxima Newsletter iremos apresentar sugestões úteis e adequadas à época que agora começa.

Como continua a despertar interesse, deixamos em aberto a mesma pergunta. Desde já agradecemos a sua opinião, bem como a de todos aqueles que já nos responderam.

Pergunta:

Que tema lhe interessaria ver abordado na nossa Newsletter?

Para responder

[Clique Aqui](#)

Dica de Vendas Comece com o pé direito!

Ela chegou ao meu escritório com o único propósito de me falar sobre as capacidades da sua empresa. A primeira coisa que ela disse, "Onde é que posso mostrar-lhe a minha apresentação? Não se importa que eu utilize o seu computador, pois não?" Nunca fez perguntas sobre mim, sobre as minhas necessidades, ou sobre os objectivos do meu projecto. A única coisa com que ela se preocupou foi com a sua "vistosa" apresentação.

Os bons Profissionais de Vendas sabem iniciar uma entrevista de vendas. Também sabem quando devem parar de falar! Preparar as bases para a interacção de vendas é tão fundamental, como ouvir as pistas e as reacções dos clientes.

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

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.