



Newsletter Janeiro 2010

Este Mês:

- **Bom Ano!**
- **Gestão da Actividade de Vendas – da Qualificação ao Fecho**
- **Testemunho “Melhoria Global de Performance em Ambientes de Pressão”**
- **Quem duvida quer comprar...**
- **Sabia que ...?**

“Sempre que vir um negócio de sucesso, pense que isso se deve a alguém, em tempos, ter tomado uma decisão corajosa”
- Peter Drucker

Para uma primeira Newsletter do ano, impõe-se naturalmente um desejo de um Bom Ano para si e para todos. Estamos certos que, para tal, basta viver cada momento com empenho e entusiasmo, com uma permanente vontade de melhorar.

O passado recente foi para nós significativamente enriquecedor, pelo facto de termos trabalhado com um número ainda mais elevado de empresas dos mais variados sectores de actividade. Por isso, a nossa acção futura só poderá ser determinada pela manutenção desta mesma estratégia, colocada ao serviço do nosso mercado alvo e dos nossos Clientes.

O reforço do relacionamento com a Microsoft dá-nos a honra de continuar por 2010, a desenvolver conjuntamente seminários temáticos, cuja linha de orientação fundamental aponta para as pequenas e médias empresas. O primeiro irá realizar-se já no próximo dia 9 de Fevereiro, desenvolvendo o tema **“Gestão da Actividade de Vendas – da Qualificação ao Fecho”**, dinamizado por Carlos Vasconcelos, Partner da Basilaris. Em breve receberá o seu convite.



Testemunho

O ano de 2009 foi marcado pela organização de vários seminários cujo lugar comum se encontrou entre temas como Liderança, o Desempenho sob Pressão, a Comunicação, Gestão Comercial, Ética e Criatividade. Esta tipologia de acções permitiu o reforço da relação entre a Basilaris e os seus Clientes em geral.

Os seminários realizados contaram com o apoio da Microsoft, ISQ, Visão & Valores, Activism, Merial, Infos, Xerox, CreateIT, entre outros.

Gratificante é para todos nós quando estas realizações impulsionam um pensamento mais profundo sobre os temas. Exemplo disso é o excerto de um artigo publicado pela Dr.ª Ana Machado colaboradora do ISQ, que agora temos o prazer de partilhar.

No dia 29 de Outubro passado realizou-se um Seminário no Departamento de Formação do ISQ intitulado: “Melhoria Global de Performance em Ambientes de Pressão”, promovido pela Empresa Basilaris, sob a monitoria do formador João Torres Pereira, o qual foi sobretudo indutor do pensamento reflexivo, uma mais-valia no nosso desenvolvimento pessoal. Temos que estar cientes que estamos sempre a aprender e, é nas relações humanas, nos múltiplos encontros, de partilha e de diálogo, no saber ouvir e no partilhar das nossas experiências que se constroem e reconstroem as nossas mais importantes aprendizagens...

...Ao longo do Seminário foi referida a importância de diversos factores promotores do bom desempenho: a necessidade de estabelecimento de relações empáticas entre as pessoas. A capacidade empática, de nos colocarmos na “pele” do outro, de compreendermos as suas necessidades, de adequarmos o nosso tipo de discurso ao público/interlocutor tornando-o compreensível, organizador do pensamento...

Para ver o artigo na íntegra, [clique aqui](#).

Quem duvida quer Comprar...

“Estava a ouvir um profissional de vendas apresentar o seu software de contabilidade. É ‘plug-and-play!’, reclamava ele. Tendo gasto algum dinheiro em serviços de integração demorados e dispendiosos, eu não estava convencido. ‘Como pode você assegurar que o seu software funciona com o meu sistema actual?’ perguntei ao profissional de vendas. ‘Porque é plug-and-play,’ respondeu ele enfatizando cada palavra com a lentidão apropriada para uma criança de dois anos entender. Embora eu resistisse à tentação de correr com ele pela porta fora, arranjei uma desculpa para terminar a reunião de imediato.”

Que correu mal?

Todos os profissionais de vendas lidam com clientes cépticos. Pode acontecer que você tenha de fazer uma apresentação, por exemplo, e o cliente lhe responda dizendo, “Você não me convenceu”, “Todos me dizem o mesmo” ou “Lamento, mas não acredito nisso”.

Embora o cepticismo seja uma atitude de compra negativa, normalmente indica um interesse verdadeiro do cliente. Quando os clientes expressam cepticismo, muitas vezes querem certificar-se de que o seu produto ou serviço fará o que você diz – e querem ouvir mais de si.

Quando o cliente duvida das capacidades de um produto, peça-lhe para contactar uma referência sua ou para assistir a uma demonstração.

Perante cepticismo, pergunte para descobrir a verdadeira preocupação subjacente à dúvida e, depois, apresente provas apropriadas. Deixe o cliente decidir que tipo de prova será mais convincente e confirme, sempre, que as dúvidas do cliente foram esclarecidas.

Mais dicas:

Para ver o texto completo [clique aqui](#).

Sabia que, em Janeiro de ...

1809 - Nasceu Louis Braille. Faleceu também em Janeiro, no dia 6 de 1852

1838 - Samuel Morse realiza a primeira demonstração pública do telégrafo, em Nova Jérсия.

1886 - Karl Benz patenteia o primeiro automóvel com motor movido a gasolina.

1927 - É realizada a primeira ligação de telefone transatlântica, entre Nova Iorque e Londres.

1977 - Nasceu o Kwanza, a moeda de Angola.

1984 - A Apple lança o computador Macintosh.

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.