



Este Mês:

- **Convite Microsoft**
- **Professional Selling Skills no Porto**
- **Dar Feedback Construtivo**
- **Inquérito - Porque razão optou por uma carreira em Vendas?**
- **Sabia que ...?**

"Uma pedra intranponível para o pessimista, é uma pedra de apoio para o optimista."
Eleanor Roosevelt

Os desafios actuais exigem a materialização de um ambiente positivo de desenvolvimento de competências e de processos pelo incentivo às boas práticas de Feedback de desempenho e, por isso, o artigo central que lhe proporcionamos nesta edição.

Pode também analisar o convite da Microsoft, para mais um seminário que vamos realizar ao abrigo da estimulante parceria que temos vindo a manter. Contamos consigo!

A actividade da Basilaris Portugal tem vindo a estender-se por todo o território nacional graças à confiança que os Clientes em nós têm vindo a depositar. E, assim, pretendemos replicar no Porto o regime de programas abertos até agora localizados maioritariamente em Lisboa. Por favor, analise mais abaixo, a informação referente à sessão de Professional Selling Skills que iremos realizar no **Porto nos dias 16, 17 e 18 de Junho** próximo. Acreditamos que poderá considerar um investimento bastante rentável.



Como Optimizar Ciclos de Venda

Sessões para Executivos - Microsoft | Basilaris

Para se obter melhorias significativas na gestão do mercado, importa consolidar e aplicar capacidades que permitam actuar com clareza de pensamento e dominar as estratégias capazes de influenciar, positivamente, o processo de venda que sempre ocorre na cabeça do cliente.

Uma estrutura integrada e coerente – mostrando o global e o detalhe – proporciona orientação eficaz na resposta às rejeições naturais suscitadas pelo processo de mudança inerente à venda e otimiza os esforços de conquista da adesão voluntária dos Clientes, na passagem da indiferença à acção – até ao compromisso final

Como Optimizar Ciclos de Venda

Para corresponder ao interesse crescente que estas temáticas têm vindo a suscitar, 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 Maio pelas 14:00**, para a qual está desde já **convidado(a)**.

Inscriva-se [aqui](#), contacte-nos através do tel. 214697973 ou simplesmente envie-nos um email para basilaris@basilaris.com.

Esta sessão proporciona o contacto com poderosas ferramentas de gestão de recursos humanos e meios para a obtenção de resultados.

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, Carlos Vasconcelos. ([Ver CV](#))

- 14:00 :: Recepção e Boas Vindas
 Conceitos de Qualificação
 Situação Desejada versus a Actual
- 16:00 :: Intervalo para café
 Proposta de Venda e Proposta de Valor
 Resolução das Ansiedades
- 17:30 :: Encerramento

DESTINADO A:
 - Directores Gerais
 - Directores de Marketing
 - Directores Comerciais
 - Directores RH e de Operações
 - Directores de Serviços
 - Directores Financeiros
 - Directores de Suporte a Clientes
 - Responsáveis por Gestão Clientes e CRM
 - Directores de Desenvolvimento de Negócios e Planeamento Estratégico

Sessão Gratuita
 Limitado aos lugares existentes

DATA
 25 de Maio de 2010
 pelas 14:00

LOCAL
 Auditório Microsoft
 Porto Salvo

PSS – Professional Selling Skills® - PORTO

PROVAVELMENTE O PROGRAMA DE TÉCNICAS DE VENDAS MAIS CREDIBILIZADO EM TODO O MUNDO, JÁ MINISTRADO A MAIS DE 1.000.000 DE PESSOAS!

[Ver Conteúdo Programático](#)

Decorrerá entre os dias 16 e 18 do mês de Junho, o programa completo PSS®, o qual se encontra aberto às Empresas para as quais as Técnicas de Vendas mais actualizadas representam importante vantagem competitiva.

Esta acção de formação, terá lugar na cidade do Porto, em local a designar, das 9h às 18h.

Data limite para confirmação: 14 de Junho de 2010

Em virtude do nº de inscrições ser limitado convidamos desde já os interessados a fazerem a sua inscrição, contactando-nos através do telefone 214697973 ou pelo e-mail basilaris@basilaris.com, para que possam assegurar a sua presença.

- Notas:
- Será entregue aos formandos pasta com manuais e caderno de exercícios, tal como certificado de presença e aproveitamento no programa de formação.
 - A sessão contempla 2 coffe breaks diários.

DAR FEEDBACK CONSTRUTIVO

O **feedback construtivo** é informação que chama a atenção para um problema ou para um potencial problema. É motivado por uma tentativa honesta de ajudar o colaborador a melhorar o respectivo desempenho de molde a conseguir corresponder às expectativas.

O feedback construtivo abre uma porta à resolução de problemas e à definição de medidas a tomar.

O segredo para dar feedback construtivo é manter um espírito de respeito mútuo e aprendizagem.

As acções chave para dar feedback construtivo

Partilhar feedback pode ser desafiador, tanto para a pessoa que o dá como para a pessoa que o recebe. A situação de feedback pode tornar-se menos ameaçadora e mais produtiva se aplicar estas cinco acções chave:

1. TRANSMITA A SUA INTENÇÃO POSITIVA.
2. DESCREVA ESPECIFICAMENTE AQUILO QUE OBSERVOU.
3. MENCIONE O IMPACTO DO COMPORTAMENTO OU ACÇÃO.
4. PEÇA À OUTRA PESSOA PARA RESPONDER.
5. CENTRE O DEBATE EM SOLUÇÕES.

Dar feedback a um superior ou a alguém que não conhece bem

Algumas situações de feedback são mais desafiantes do que outras. Aqui estão alguns indicadores que se aplicam em todas as situações de feedback, mas que são especialmente úteis quando dá feedback a um superior ou a alguém que não conhece bem.

1. Avalie a situação.
2. Prepare-se.
3. Encare a situação como uma oportunidade de aprendizagem.
4. Mostre a sua vontade de explorar e implementar possíveis soluções.



É com muita satisfação que continuamos a registar respostas à pergunta formulada na anterior edição. Facto, talvez devido à crescente importância das redes sociais, nas quais esta pergunta também está acessível. Como tal, decidimos prolongar o prazo das respostas por mais este mês.

Talvez lhe seja útil saber que a opção mais escolhida, até ao momento, é a seguinte:
 - Penso que é uma boa plataforma de acesso a outras oportunidades.

Agradecemos a sua resposta.

Os resultados deste Inquérito serão Publicados na próxima edição.

Pergunta:

Porque razão optou por uma carreira em Vendas?

- Não ficar "amarrado" a uma secretária
- Melhoria Financeira
- Disponibilidade de Vagas
- Sabia que ia ter sucesso
- Penso que é uma boa plataforma de acesso a outras oportunidades

Para responder

[Clique Aqui](#)



Sabia que, em Maio de ...

- 1675 – É criado o Observatório de Greenwich.**
- 1886 - A Coca-Cola foi vendida pela primeira vez.**
- 1889 - A Torre Eiffel foi oficialmente aberta ao público durante a Exposição Universal em Paris.**
- 1897 - Bram Stoker publicou Drácula, a sua maior obra literária.**
- 1945 - Acabou a II Guerra Mundial.**
- 1949 - Foi criado o Conselho da Europa, a mais antiga organização política da Europa ainda em funcionamento.**
- 2002 - Timor-Leste tornou-se um estado independente.**
- 2004 – A Basilaris formalizou o início da relação com o IFBA - Instituto de Formação Bancária de Angola - concretizando o primeiro de vários e bem sucedidos projectos que temos vindo a realizar em Angola.**

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.