



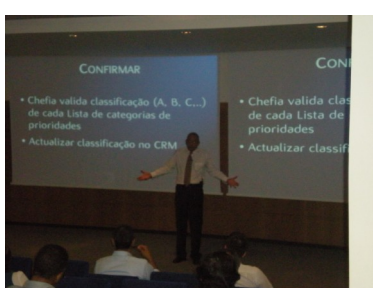
Newsletter Junho 2010

Este Mês:

- **Seminários**
- **Reconhecer...**
- **Resultados Inquérito - Porque razão optou por uma carreira em Vendas?**
- **Sabia que ...?**

"Dêem-me seis horas para cortar uma árvore e eu gastarei a primeira a afiar o machado "
Abraham Lincoln

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 proporcionámos na passada edição, tal como certamente se recorda. Para este ambiente positivo, também muito contribui o Reconhecimento - Artigo central desta edição.



Cumpramos com uma nota de muito regozijo pela elevada adesão, interesse demonstrado e bom feedback que já recebemos, e continuamos a receber, sobre os vários seminários e conferências orientados por nós no decurso deste primeiro semestre e no âmbito das nossas parcerias com Databox, Grenke, ISQ e Microsoft.



Aproveitaremos o interregno dos meses mais vocacionados a férias, para preparar os já planeados seminários a ocorrer a partir de Setembro, com temas que acreditamos continuarão a merecer o seu interesse e que divulgaremos em momento oportuno. Contamos consigo!

Nesta edição pode também consultar os resultados do inquérito sobre "a razão porque optou por uma carreira em Vendas", cujas muito significativas respostas desde já agradecemos.

Reconhecer...

Quando reconhece os outros, está a mostrar-lhes que eles e os seus esforços são valorizados.

Reconhecer transmite uma mensagem sobre os comportamentos que são importantes para si e para a sua organização.

Reconhecer é um motivador poderoso que encoraja as pessoas a arriscarem, terem iniciativa e encoraja também o crescimento individual. Pode também desempenhar um papel crucial a ajudar as organizações a atingirem os respectivos objectivos.

As acções chave para Reconhecer

Reconhecer os outros parece ser uma tarefa simples, mas fazê-lo regularmente pode ser um desafio para qualquer pessoa. Reconhecer pode ter ainda mais significado e ser mais motivador se seguir estas três acções chave:

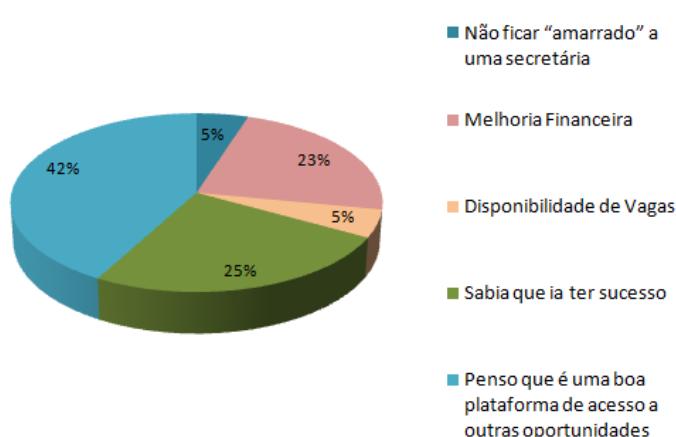
1. IDENTIFIQUE UMA OPORTUNIDADE PARA RECONHECER.
2. DESCREVA O COMPORTAMENTO TÃO IMEDIATA E ESPECIFICAMENTE QUANTO POSSÍVEL.
3. DESCREVA O IMPACTO EM SI E NA ORGANIZAÇÃO.

Adaptar o reconhecimento

Quando Reconhece, tem de compreender quem está a Reconhecer e porquê. Cada pessoa é diferente; cada uma é motivada por coisas diferentes.

Reconhecer de forma adequada pode igualmente ser determinado pela geografia, orçamento e outras questões. Por vezes, o Reconhecimento é determinado pelo esforço que uma pessoa fez. Quanto melhor for na adaptação do Reconhecimento para aquela pessoa, mais eficaz será.

Porque razão optou por uma carreira em Vendas?



Os resultados finais confirmam a tendência que tínhamos referido na edição anterior, com a resposta mais escolhida a incidir na opção "Penso que é uma boa plataforma de acesso a outras oportunidades".

Estes resultados, comparados com os obtidos a nível mundial, não divergem significativamente, embora a razão que mais se evidenciou tenha sido a da Melhoria Financeira com cerca de 30% das escolhas, mas logo seguida da opção que cá, mereceu a primeira escolha.

Um profissional de vendas devidamente treinado e devidamente conhecedor, pode destacar-se e demonstrar capacidades de progressão, preenchendo outras oportunidades em várias áreas da organização.

Sabia que, em Junho de ...

1373 - Portugal assinou com a Inglaterra a Aliança Luso-Britânica, a mais antiga aliança entre nações em vigor.

1494 - Portugal e Espanha assinam o Tratado de Tordesilhas, dividindo entre si o Novo Mundo.

1723 - Nasceu Adam Smith, economista e filósofo britânico.

1752 - Benjamin Franklin provou que um relâmpago é electricidade.

1942 - Anne Frank começou a escrever o seu diário.

1953 - Foi coroada na abadia de Westminster a Rainha Isabel II.

1978 - Foi publicada a primeira banda desenhada de Garfield.

1984 - Foi criado o famoso jogo Tetris.

1985 - Mário Soares, assinou, nos Jerónimos, o Tratado de Adesão de Portugal à CEE.

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.