



Newsletter Julho 2010

Caso não consiga visualizar correctamente [clique aqui](#)

### **Este Mês:**

- **Não subestime o seu controlo nas negociações**
- **Pergunta & Resposta**
- **Sabia que ...?**

"Obstáculos são as coisas assustadoras que encontra quando desvia os olhos do seu sonho"  
**Henry Ford**

Após duas edições mais focadas no tema da Liderança, dedicamos esta Newsletter à Negociação e à preparação do Contacto de Vendas, temas muitas vezes colocados no topo das preocupações dos nossos Clientes.

Estando certos que lhe será útil, abaixo poderá efectuar o download do estudo realizado pela nossa representada, AchieveGlobal **"Vamos chegar a um Acordo - 5 conselhos para negociações bem sucedidas"**

Caso esteja a preparar-se para gozar as merecidas férias, desejamos, desde já, Votos de uma excelente pausa.

## **Não subestime o seu controlo nas negociações**

Durante um processo de venda, costuma exprimir convicção e entusiasmo no início, apenas para se tornar apologetico e excessivamente ansioso à medida que as negociações entram em velocidade de cruzeiro?

Assim como a venda, a negociação é uma actividade recíproca.

Tanto o profissional de vendas como o cliente, têm interesse em estabelecer um acordo que satisfaça ambas as partes envolvidas.

Para reforçar a sua posição num processo de negociação:

- Esteja bem informado – acerca das necessidades dos seus clientes, das soluções da sua empresa, dos termos e condições, do ambiente competitivo, etc.;
- Prepare alternativas antecipadamente, confirme os pressupostos e conheça o seu momento de retirada;
- Compreenda os limites e complete as negociações internas antes de falar com o cliente. Conheça e esteja confortável com os limites da sua autoridade;
- Confie na perspicácia comercial. Efectuar sugestões baseadas no que é importante para a Organização do cliente é tão importante quanto conhecer o impacto que o acordo terá na sua.
- Esteja disposto a assumir riscos. Haverá situações em que terá de desistir, por não ser possível alcançar um acordo que satisfaça o cliente, a si e à sua Organização.

Seja paciente!

[Clique aqui para fazer o download do Artigo](#)

### **"Vamos chegar a um Acordo - 5 conselhos para negociações bem sucedidas"**

#### **Pergunta & Resposta**

**Pergunta:** "A minha chefia insiste em pedir-me uma preparação e planeamento do contacto, mas francamente, o tempo que consome não compensa."

**Resposta:** Ainda que exista uma discussão contra a "paralisia da análise" e alguns profissionais de vendas tendam a efectuar uma pesquisa algo excessiva de modo a adiarem a tarefa de pegarem no telefone, evitar a preparação e planeamento do contacto não é uma boa ideia.

O investimento que realiza na preparação e planeamento do contacto depende, em primeiro lugar, do número de contas que é esperado gerir, e do respectivo potencial e complexidade. Vejamos um exemplo para clarificar: se estiver a realizar 50 contactos por dia, é muito provável que não esteja a ler a informação detalhada de cada empresa a contactar. Todavia, dedique algum tempo a debruçar-se sobre (ou, eventualmente, documentando formalmente):

- Circunstâncias encontradas no prospecto/cliente que possam ser uma pista para uma necessidade;
- Eventuais necessidades resultantes dessas circunstâncias, passíveis de ser resolvidas por si ou pela sua Organização;
- Estratégias de sondagens para revelar necessidades e para ajudar os clientes a ganharem consciência dessas necessidades;
- Produtos e serviços que possam ser relevantes para o cliente (contudo, seja muito cuidadoso, de modo a não "empurrar" um produto em particular; deixe que as necessidades que descobriu levem à solução recomendada);
- A sua resposta às preocupações que o cliente possa ter (baseada no que o actual fornecedor possa estar a explicar, baseada em clientes similares, etc.);
- Que provas poderão ser necessárias para aliviar as preocupações do cliente;
- O que irá destacar na abertura e no encerramento do contacto.

#### **Sabia que, em Julho de ...**

**1687 - Foi publicada a obra Princípios Matemáticos de Filosofia Natural, onde Sir Isaac Newton descreve as suas leis.**

**1858 - Foi apresentada pela primeira vez a Teoria da Evolução de Charles Darwin e Alfred Russel Wallace, na Linnean Society of London.**

**1863 - Nasceu Henry Ford.**

**1923 - Foi oficialmente inaugurado o Letreiro de Hollywood.**

**1945 - Foi inaugurada a Conferência para a Unificação Ortográfica da Língua Portuguesa.**

**1966 - A Carris autorizou os seus colaboradores a trabalharem em mangas de camisa nos dias de calor.**

**1978 - Nasceu Louise Brown, o primeiro ser humano a nascer a partir de uma fertilização in vitro.**

**1983 - Registou-se a mais baixa temperatura da História: - 89,2 graus Celsius (Antárctica).**

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.