



Newsletter Outubro 2010

Este Mês:

- **PSS Deminar**
- **Trabalhar Oportunidades Complexas**
- **Pergunta & Resposta**
- **Sugestão do Mês**

"No meio da dificuldade vive a oportunidade."
Albert Einstein

Bem-vindo à edição de Outubro!

Trazemos-lhe um artigo sobre boas práticas para maximizar oportunidades de venda complexas. Adicionalmente, correspondendo ao interesse suscitado em números anteriores, respondemos a mais uma pergunta, desta vez relacionada com o procurement.

Também encontrará um novo convite para uma sessão de demonstração do Professional Selling Skills, versão 2010.

Como já está completo o ciclo de um ano do espaço "Sabia Que...", convidamo-lo(a) a apreciar um novo, no qual iremos deixar todos os meses uma sugestão que acreditamos útil, lúdica e proveitosa.

Agradecendo a atenção que nos tem vindo a dispensar, relembramos a nossa incondicional disponibilidade para acolher as suas sugestões, comentários, críticas, perguntas ou algo que considere pertinente.

Professional Selling Skills® (Deminar)

**Nova Oportunidade de conhecer as Técnicas de Negociação PSS
(As mais aplicadas em todo o mundo)**

O elevado número de pessoas já inscritas nos seminários de "PSS Deminar" (Demonstration Seminar), leva-nos a realizar uma nova sessão no próximo dia 20 de Outubro no Hotel Riviera em Carcavelos das 14:30h. às 18:00h.

Inscreva-se [aqui](#), contacte-nos através do telefone 214697973, ou simplesmente envie-nos um e-mail para basilaris@basilaris.com.

Caso entenda útil para alguém que conheça, por favor, recomende.

Relembramos que esta sessão é GRÁTIS.

Trabalhar Oportunidades Complexas

15 sugestões práticas para ajudar a sua equipa de Vendas a desenvolver a capacidade de trabalhar oportunidades complexas

Antes da reunião de vendas

1. Assegure o apoio da sua chefia para criar uma Equipa de Contas Estratégicas que trabalhará oportunidades complexas. Explique que pretende estruturar esta actividade, para gerir ainda melhor o impacto na empresa e consequentes reflexos nos resultados globais.
2. Escolha os elementos da sua equipa de vendas que possuem a perspicácia e a determinação indispensáveis à coordenação de uma oportunidade de vendas complexa. Converse com cada pessoa individualmente para decidir quem irá integrar a sua Equipa de Vendas Estratégicas.
3. Dentro da organização, fale com as chefias dos diferentes grupos necessários (ou por vezes envolvidos) nas oportunidades complexas. Obtenha o acordo para nomearem elementos de ligação que irão trabalhar com a Equipa de Vendas Estratégicas, para melhor gerir a comunicação entre os vários grupos.
4. Reúna com cada elemento de ligação, de modo a explicar o motivo da criação da Equipa de Vendas Estratégicas e como esses elementos poderão ajudá-lo a ser bem sucedido sem afectar negativamente a própria organização. Assegure-se que todos os elementos de ligação estarão presentes na primeira reunião da Equipa de Vendas Estratégicas.
5. Na sua carteira de perspectivas, seleccione uma oportunidade que se lhe afigure complexa e, para ser desenvolvida e concluída, necessite envolver muitas áreas da organização. Investigue adequadamente a oportunidade e crie um slide que resuma a informação.

Durante a reunião de vendas

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

Pergunta & Resposta

Pergunta: "Como proceder com os especialistas de procurement? Eles arrebatam no final do ciclo de vendas e destroem todos os progressos que fiz! "

Resposta: Muitas indústrias têm vindo a reconhecer cada vez maior valor na entrega das suas compras a uma organização centralizada. De facto, a actividade de procurement chegou para ficar. Deste modo, terá de deixar de vê-la como uma inimiga!

Procure envolver os colaboradores deste departamento no início do processo (para que possam tomar parte nas reuniões em que posiciona o valor dos seus produtos e serviços). De igual forma, procure conseguir a ajuda de quem toma as decisões. Se eles reconhecerem o valor das suas soluções, ficarão mais disponíveis para aceitar a capacidade de os apoiar nos respectivos processos de procurement.

Finalmente, recorde que o especialista de procurement tem as suas próprias necessidades. Assegure-se que a sua solução atende igualmente a estas necessidades.

Sugestão do mês

O livro da consciência – A construção do cérebro consciente, de António Damásio

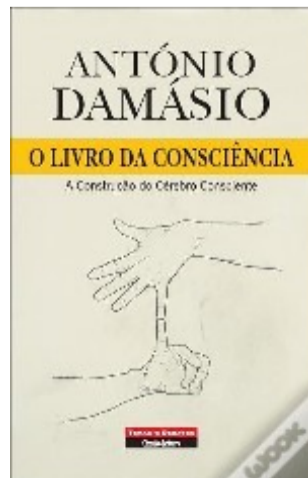
Felizmente já por muitos reconhecido, é sempre bom assinalar o bom trabalho que um dos notáveis portugueses tem vindo a apresentar ao mundo.

Sinopse:

Como é que o cérebro constrói uma mente? E como é que o cérebro torna essa mente consciente? Qual a estrutura necessária ao cérebro humano e qual a forma como tem de funcionar para que surjam mentes conscientes?

Há mais de trinta anos que o neurocientista António Damásio estuda a mente e o cérebro humanos e é autor de vasta obra publicada em livros e artigos científicos. No entanto, formulou o presente livro como um recomeço, quando a reflexão sobre descobertas importantes da investigação, recentes e antigas, alterou profundamente o seu ponto de vista em duas questões particulares: a origem e a natureza dos sentimentos, e os mecanismos por detrás do eu.

O Livro da Consciência constitui assim uma tentativa de debater as noções actuais nestes domínios. Uma obra magistral que nos deixa entrever aquilo que ainda não sabemos sobre o cérebro e a consciência, mas gostaríamos muito de saber.



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.