



Newsletter Abril 2011

### Este Mês:

- **Quatro bases para ter sucesso como Coach de Vendas**
- **Liderança – Para QUE Resultados?**
- **Sugestão do Mês**

"Odeio quem me rouba a solidão sem em troca me oferecer verdadeira companhia."  
**Nietzsche**

Com votos de Feliz Páscoa, trazemos-lhe mais 4 áreas, certamente do seu interesse:

Professional Selling Skills – Sessão de treino em regime Interempresas na qual, embora já com poucas vagas, ainda pode inscrever-se. Para informações detalhadas, [Clique aqui](#).

O artigo deste mês, Quatro bases para ter sucesso como Coach de Vendas, constitui uma oportunidade de reflexão sobre orientações eficazes para consolidar ajustes comportamentais e consequentes melhorias de desempenho das equipas comerciais.

Enquadrado com o tema anterior, encontra também o convite para mais um Seminário, desta feita a realizar em Carcavelos, no Hotel Riviera no próximo dia **25 de Maio**, e para abordar o tema Liderança – Para QUE Resultados? - Contamos Consigo!

Finalmente, trazemos-lhe a leitura recomendada deste mês.

Boa leitura!

### **Quatro bases para ter sucesso como Coach de Vendas**

Enquanto a responsabilidade indissociável de qualquer missão de chefia de vendas, o Coaching tem vindo a merecer abordagens porventura pouco apropriadas a quem, na actualidade, se defronta com a extrema pressão de liderar perante novos desafios de negócio.



Mais do que nunca as chefias de vendas têm de liderar pela conquista de credibilidade, preservação das relações humanas num ambiente de trabalho construtivo e capaz de prevenir situações com forte carga emocional. O papel de Coach consiste em dar apoio à equipa de vendas, disponibilizando a sua experiência para conquistar o cliente e, embora seja frequentemente considerado fundamental pelos profissionais de vendas, tende a ser habitualmente demasiado negligenciado.

Por tudo isto, julgamos útil deixar aqui, quatro atributos críticos de bons Coaches de Vendas e alguns exemplos que ilustram como podem afectar comportamentos positivos.

#### **Constituir equipas coesas**

As chefias eficazes de vendas asseguram o retorno do investimento, recrutando o melhor talento. Estabelecem padrões de desempenho através de feedback instrutivo e construtivo. Como não existe uma abordagem de gestão "tamanho único", o Coach reconhece e capitaliza os desempenhos com maior potencial para o sucesso.

#### **Desenvolver competências profissionais das pessoas na organização de vendas**

O desempenho de todos os elementos da equipa – não apenas daqueles com menor desempenho – tem de ser melhorado. Isto pode fazer-se através da observação dos comportamentos, avaliação das competências e do treino direccionado às técnicas e ao conhecimento.

#### **Incentivar a motivação das pessoas na organização de vendas**

As chefias eficazes de vendas encontram formas de as pessoas se motivarem, muito para além dos programas de incentivos e dos planos de objectivos (quota). Usam métodos motivacionais como o reconhecimento verbal, gestão do desempenho e comunicação para encorajar a equipa e promover o entusiasmo.

Parte do êxito na implementação desses instrumentos baseia-se na consciência de que as motivações de um recém-licenciado podem em nada coincidir com as de outro em igual circunstância e porventura muito menos com as de uma mãe solteira de duas crianças.

#### **Apoiar as actividades de vendas**

Um dos métodos mais eficazes a usar pelas chefias de vendas para conquistar o respeito passa por "saltar para a trincheira". As chefias de vendas bem sucedidas apoiam as actividades ao longo do ciclo de vendas, usando a sua rede de contactos para identificar prospectos; aprofundando o entendimento do panorama global dos clientes; baseando-se na profundidade da sua experiência para conceber planos estratégicos para as contas, ou, em última análise, ajudando a concretizar o negócio.

Mas as chefias de vendas têm de ser muito cuidadosas para não assumirem o controlo dos contactos de vendas, nem contradizer os seus profissionais de vendas nem, em circunstância alguma, por em causa a credibilidade dos seus colaboradores.



### **Convite** **(Sem qualquer Encargo – Só necessita inscrever-se)**

### **Liderança – Para QUE Resultados?**

A determinação dos resultados que se pretende obter é, sem dúvida, fundamental. A sua previsibilidade e alcance obrigam não só a uma análise profunda, como a uma atenção redobrada às variáveis exógenas que, a cada momento, assumem inesperados valores.

#### **LIDERANÇA – Para QUE Resultados?**

Os mais importantes factores que determinam os resultados prendem-se com a natureza humana, nas organizações.

É sobre esta nobre existência que procuraremos estabelecer, sistematicamente, algumas correlações em prol claro dos resultados, da sua selecção e priorização e, principalmente, da sua consistência – obrigatoriamente apoiada por uma liderança de excelência.

#### **09:00h. Recepção e Boas Vindas**

**09:30h. Estratégia empresarial, Liderança, Objectivos e Enquadramento**

**Estrutura, Prioridades e Acompanhamento**

**Contributos da Liderança sustentável para resultados**

#### **Intervalo para Café**

**Estímulos, Motivação e Liderança para objectivos sustentáveis**

**FSAs**

**Comunicação, Influência e Aceitação;**

**Criatividade e Diferenciação para resultados**

**Resultados catedrais**

#### **12:30h. Final da Sessão**

## **25 de Maio**

**O Seminário, será dinamizado pelo Partner, João Torres Pereira.**

### **Sugestão do mês**

#### **A Nova Inteligência, de Daniel Pink**

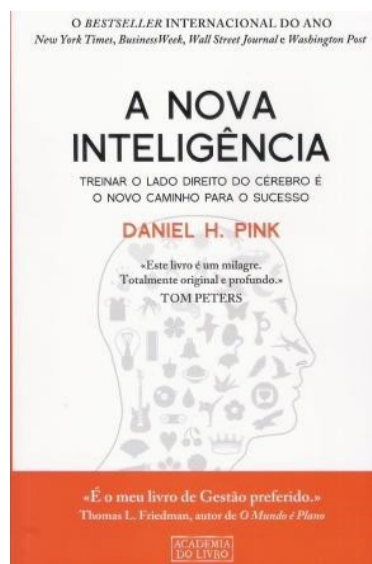
Este livro já foi por nós referenciado em algumas sessões de trabalho. Chegou agora o momento de o referenciar também aqui.

#### **Sinopse:**

Daniel Pink mostra que o futuro e o sucesso pessoal e profissional pertencem a um novo perfil de pessoas: os designers, os inventores, os criativos, contadores de histórias, ou seja, todos aqueles cujo raciocínio privilegia o lado direito do cérebro. São pessoas imaginativas, intuitivas, capazes de gerar empatia e emoções.

A boa notícia é que todas as pessoas podem desenvolver estas competências, mesmo as que têm um perfil mais racional e lógico.

Neste livro, o autor apresenta exercícios simples para treinar o lado direito do cérebro e uma lista interminável de fontes de informação e explicação sobre aqueles que considera serem os novos seis pilares do sucesso: Design, História, Sinfonia, Empatia, Diversão e Sentido.



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.