



Newsletter Setembro 2011

Este Mês:

- **Professional Selling Skills Deminar**
- **O Grande Divisor**
- **Jornadas de Liderança Genuína para o Mercado Angolano**
- **Calendário de Programas Inter-empresas**
- **Sugestão do mês**

"Nos dias de hoje conhecemos o preço de tudo e o valor de nada."
Oscar Wilde

Bem vindo(a) de volta!

O regresso de férias significa, em geral, acrescida azáfama em várias vertentes e, bem assim, acrescida atenção, até para conseguir os melhores resultados possíveis no que resta do presente ano. Por isso, centramos esta edição na Atividade Profissional de Vendas, desde logo, deixando o convite para uma sessão de demonstração do Professional Selling Skills (ver mais abaixo), em Lisboa e no Porto.

Trazemos ainda à sua atenção o artigo sobre o Grande Divisor, um dos resultados da recente investigação a nível mundial sobre as Bases do Sucesso em Vendas no contexto atual dos negócios.

Como, várias vezes temos vindo a apelar para a capacidade de superar os desafios de negócio pela inovação, considerámos oportuno lançar as Jornadas de Liderança Genuína, desta feita dedicadas ao Mercado Angolano.

Vão decorrer, cumulativamente, e até ao final do corrente ano, outras iniciativas que concebemos com o intuito de proporcionar respostas por si valorizadas e que abaixo sintetizamos.

Desejando-lhe uma leitura proveitosa, terminamos com a sugestão do mês.



Professional Selling Skills® (Deminar)

Nova Oportunidade de conhecer as Técnicas de Negociação PSS (Em todo o mundo, já aplicadas a mais de 4 milhões de pessoas)

Correspondendo ao elevado número de solicitações que temos recebido e, porque julgamos ter utilidade acrescida no atual contexto dos negócios, vamos realizar uma nova sessão de "PSS Deminar" (*Demonstration Seminar*), nas seguintes datas:

- Porto—11 de Outubro, no ISEP (Inst. Sup. de Engenharia Porto) - 14h00 às 17h30
- Lisboa—12 de Outubro, no Hotel Riviera em Carcavelos — 9h00 às 12h30

Inscreva-se [aqui](http://www.basilaris.com), 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.

Brevemente, divulgaremos a data do PSS Deminar a realizar em Luanda.

O Grande Divisor

Atualmente, é já um *cliché* referir que as empresas estão conscientes da importância de cada contacto com os clientes. Já anteriormente referimos a importância dos Momentos de Definição, para os quais contribuem todos os colaboradores com quem o cliente tem contacto. Mas nunca é demais relembrar que os Profissionais de Vendas – por definição, o "cartão de visita" da empresa – serão, porventura, os que mais contribuem para a criação desses momentos.

Representante Comercial de hoje: mais importante do que nunca

No mundo empresarial, a atividade comercial é uma das mais desafiantes. A forte concorrência, o aumento das expectativas do cliente, e o acelerado ritmo das mudanças são, apenas, algumas das realidades que esta atividade enfrenta.

Conforme o mundo dos negócios fica mais difícil, o contributo dos Profissionais de Vendas para o sucesso da sua empresa e o dos seus clientes torna-se cada vez mais importante. Por exemplo:

- As complexas escolhas que os clientes têm de fazer exigem-lhe que atue não apenas como representante de produtos e serviços, mas também como inteligente consultor de conhecimentos que pode ajudar o cliente a analisar informações, entender as diversas opções e tomar decisões de compra relevantes.
- O crescente custo da conquista de novos clientes significa que, enquanto Representante Comercial, não só deve conseguir vender como, também, deve procurar consolidar relacionamentos de longo prazo, com os clientes.
- Enquanto Representante Comercial, deve constituir-se como um fator de diferenciação nos negócios – uma razão para os clientes trabalharem com a sua empresa e não com outra.

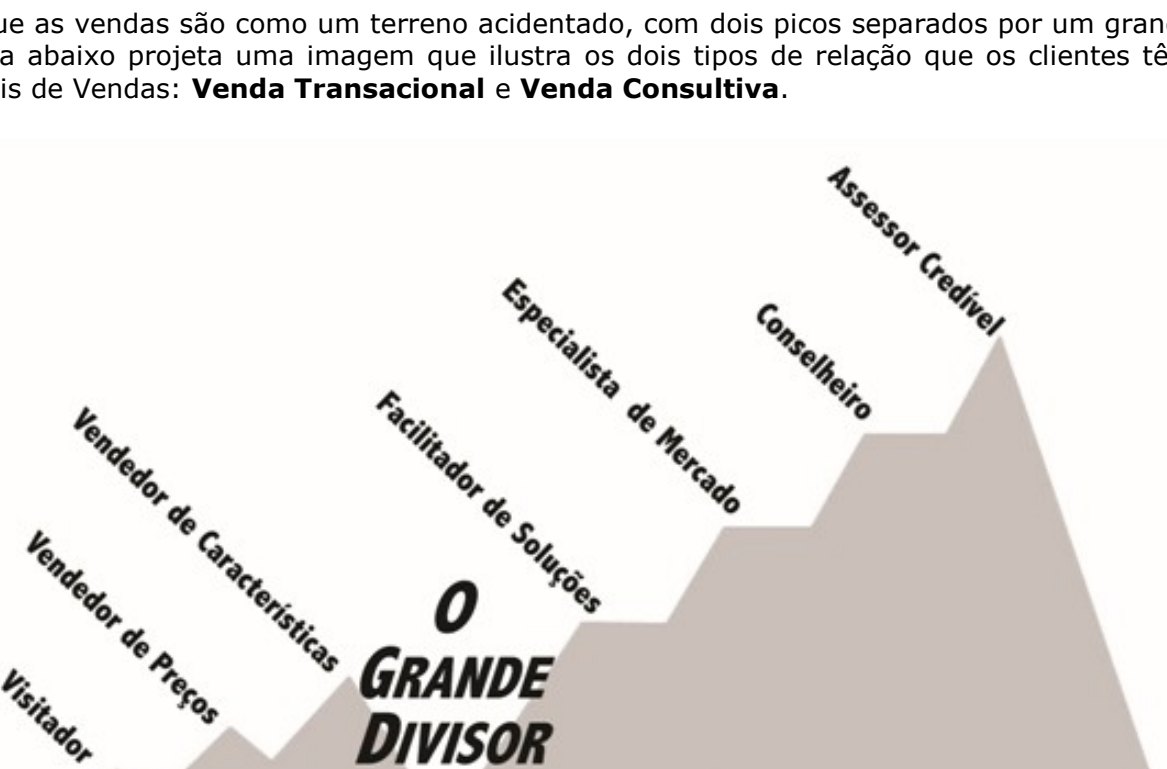
O que é necessário para ter sucesso?

O resultado da atividade de um Profissional de Vendas, no desafiante ambiente comercial de hoje, depende muito da qualidade da sua comunicação com os seus clientes. E uma comunicação eficaz baseia-se na atitude, conhecimentos e capacidades:

- **Atitude.** O estado de espírito com o qual visita os seus clientes é determinante. Procurando estabelecer um compromisso verdadeiro de ajudar os seus clientes a serem bem-sucedidos, o Representante Comercial naturalmente terá uma perspectiva de relacionamento a longo prazo, e irá orientar a interação para a tomada das decisões que melhor sirvam os interesses das organizações dos seus clientes, e os da sua própria organização.
- **Conhecimentos.** Quanto melhor conhecer os seus produtos/serviços e mais souber a respeito dos negócios dos seus clientes, melhor será a capacidade do Profissional de Vendas para fomentar decisões que contribuam para o sucesso dos seus clientes.
- **Técnicas.** Tanto os conhecimentos quanto as intenções mais nobres do mundo só ajudarão a obter sucesso se conseguir organizar os seus conhecimentos e transmitir essas intenções de modo eficaz. Ser capaz de comunicar por forma a assegurar entendimento, confiança e compromisso é uma exigência fundamental para obter, dos seus clientes, decisões mutuamente benéficas.

O Grande Divisor

Imagine que as vendas são como um terreno acidentado, com dois picos separados por um grande divisor. O diagrama abaixo projeta uma imagem que ilustra os dois tipos de relação que os clientes têm com os Profissionais de Vendas: **Venda Transaccional** e **Venda Consultiva**.



Para passar o Grande Divisor e chegar ao topo mais alto, qualquer Representante Comercial tem de interagir de forma inovadora com os clientes, começando logo no primeiro contacto.

Para ler o resto do artigo [clique aqui](#).

Jornadas de Liderança Genuína para o Mercado Angolano

Muito nos apraz trazer agora ao seu conhecimento a apresentação do Projeto de Desenvolvimento de Competências de Liderança, baseado na experiência que temos vindo a acumular ao longo dos últimos 8 anos de presença no mercado angolano, aliada à investigação que desenvolvemos em todo o mundo sobre este tema.

Por favor, aproveite para consultar mais informação [aqui](#).

Calendarização de alguns programas inter-empresas

- Gestão Avançada de Projetos — 24 a 28 de Outubro 2011 — Oeiras**
- Mind-set Selling — 26 a 28 de Outubro 2011 — Oeiras**
- Gestão da Formação — 3 e 4 de Novembro 2011 — Santarém**
- Gestão de Equipas — 7 a 8 de Novembro 2011 — Torres Vedras**
- Professional Selling Skills — 9 a 11 de Novembro 2011 — Oeiras**
- Professional Sales Negotiation — 21 e 22 de Novembro 2011 — Oeiras**

[Para mais informações clique aqui.](#)

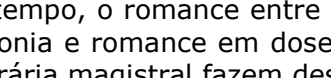
Sugestão do mês

A tia Julia e o escrevedor — Mario Vargas Llosa

Prémio Nobel da Literatura em 2010, Mario Vargas Llosa foi distinguido pela Academia Sueca "pela sua cartografia das estruturas de poder e pelas suas imagens mordazes da resistência, revolta e derrota dos indivíduos".

O impacto da sua obra é indiscutível. O livro "A Cidade e os Cães", do início dos anos 60, foi o seu primeiro título a correr mundo, mas terá sido com "Conversa na Catedral" e "A Tia Júlia e o Escrevedor" que o reconhecimento se consolidou. Autor versátil, Vargas Llosa tem a capacidade de deslumbrar leitores tanto com romances históricos como com policiais políticos.

Sinopse: A Tia Julia e o Escrevedor é um dos livros mais originais de Vargas Llosa. Conta a história de Varguitas, um jovem peruano com ambições literárias que se apaixona por uma tia com quase o dobro da sua idade. Em paralelo a esse romance proibido, na Lima dos anos cinquenta, Varguitas conhece Pedro Camacho, autor excêntrico de radionovelas cujos enredos mirabolantes fascinam os peruanos. As novelas vão muito bem, até ao dia em que Pedro Camacho, sobrecarregado, começa a confundir enredos e personagens. E, ao mesmo tempo, o romance entre Varguitas e a tia Julia é descoberto pela família. Ironia e romance em doses perfeitas, memórias autobiográficas e criação literária magistral fazem deste livro um clássico da literatura contemporânea.



Para remover o seu nome da nossa lista de correio, [clique aqui](#).

Perguntas ou comentários? Envie-nos uma mensagem de correio eletrónico para basilaris@basilaris.com ou ligue para 214 697 973.