



Newsletter Dezembro 2011

Este Mês:

- **Academia de Vendas**
- **Cliente mostra interesse inicial, mas...**
- **Sugestão do mês**



"Agir, eis a inteligência verdadeira. Serei o que quiser. Mas tenho que querer o que for. O êxito está em ter êxito, e não em ter condições de êxito. Condições de palácio tem qualquer terra larga, mas onde estará o palácio se não o fizerem ali?"

Fernando Pessoa

Para a maior parte de nós, Dezembro é um mês de balanço, de fecho de mais um ciclo, quer pessoal, quer profissional. Terminamos projetos, fazemos planos, redefinimos estratégias; em suma, lançamos os últimos foguetes de 2011 para iniciarmos 2012 com alegria e confiança.

Das várias atividades que lhe fomos dando a conhecer - através da nossa newsletter, página no Facebook, seminários e outros contactos - ampliamos as novidades de 2011 trazendo ao seu conhecimento o lançamento do projeto "Academia de Vendas - 1ª Certificação em Portugal".

Também sem quebrar o hábito de proporcionar reflexões para responder a desafios que nos têm sido colocados em seminários, sessões de treino, de viva voz, por e-mail e na nossa recente página no Facebook, escolhemos uma das mais frequentes expectativas recolhidas em sessões de treino de vendas por nós conduzidas: **"O Cliente mostra interesse inicial, mas depois adia as decisões."**

Agradecemos a atenção e interesse com que temos vindo a ser, por si, acolhidos, e desejamos a si e aos seus entes queridos, Saúde, Felicidade, Paz e Prosperidade no ano de 2012.

Festas Felizes!

Academia de Vendas

Já aqui lhe referimos a criação, em parceria com a Vantagem+, da "Academia de Vendas" destinada a todos os profissionais que, nos mercados Português e Angolano, onde como sabe operamos, pretendam aperfeiçoar e desenvolver capacidades e competências imprescindíveis para responderem aos atuais e futuros desafios da atividade de vendas, independentemente da respetiva posição hierárquica.

Neste âmbito, apraz-nos registar a muito elevada receptividade constatada nas pessoas presentes em todas as recentes sessões de apresentação e debate, realizadas em Lisboa, Leiria e Porto.



O interesse generalizado recaiu sobre todos os percursos da referida certificação, o que faz crer que o ano de 2012 consagrará esta iniciativa inovadora, com o correspondente benefício para as Organizações, resultante do facto de termos em Portugal e Angola, pela primeira vez, este tipo de Certificação - Inovador e Eficaz.

Não é, pois, por demais realçar a aliança construída entre a Vantagem+ e a Basilaris, a qual só se tornou possível pela junção de capacidades da Vantagem+ e os mundialmente comprovados conteúdos da AchieveGlobal e da Gazing Performance Systems, representados em Portugal e Angola pela Basilaris.

Para mais informações, estamos, como sempre, ao seu dispor através dos nossos contactos habituais.

" O CLIENTE MOSTRA INTERESSE INICIAL, MAS DEPOIS ADIA DECISÕES "

Como esta tem sido uma expectativa recorrente dos participantes em sessões de treino de competências para vendas por nós conduzidas, pode ter utilidade partilhar as bases da prática recomendável, na generalidade destas situações.

"Quem vai para o mar, prepara-se em terra", diz o ditado popular que, neste caso, se aplica integralmente. Porque, muitas vezes, a pressão dos resultados leva-nos a agir à pressa descuidando a nossa preparação e, sobretudo, a preparação do cliente.

Descuidamos a nossa preparação, quando somos levados a classificar como manifestações de interesse as normais perguntas de curiosidade ou de esclarecimento que os clientes colocam perante informação que lhes parece nova ou que - apesar dos nossos esforços de comunicação - não lhes parece clara, até, por não coincidir com aquilo que já conhecem.

Descuidamos ainda a nossa preparação, quando esquecemos que o dito interesse dos clientes também pode resultar - e em boa parte dos primeiros contactos resulta - da vontade de avaliar a credibilidade que, enquanto profissionais de vendas, demonstramos ser capazes de lhes merecer.

E, algumas vezes, descuidamos a nossa preparação quando nos comprometemos, entusiasticamente, a apresentar uma solução sem termos assegurado o completo e objetivo entendimento dos problemas que o cliente pretende ver resolvidos.

Não menos importante, é a tendência para descuidarmos a preparação do cliente ao assumirmos que, após nos apresentarmos e à nossa organização, ele ficará logo disponível para nos valorizar como "o" ou, no mínimo, "um dos" fornecedores a quem reconhece capacidade para lhe resolver os problemas.

Na atualidade, a conquista de um posicionamento de credibilidade e respeito profissionais, constitui um dos fatores mais críticos da atividade profissional de vendas ...

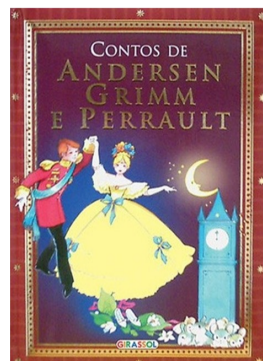
Para ler o texto na íntegra, clique [aqui](#).

Sugestão do mês

Contos de Andersen, Grimm e Perrault

Sendo este um período especial, deixamos uma sugestão de leitura que nos levará, certamente, a recordações da nossa infância.

Este livro apresenta contos clássicos de autores consagrados há várias gerações. As suas páginas ilustradas contam mais de vinte histórias, ricas em detalhes para crianças que já estão acostumadas à leitura. É a desculpa perfeita para rever contos como o Soldadinho de Chumbo, o Patinho Feio, a Branca de Neve, a Bela Adormecida, o Flautista de Hamelin, o Gato das Botas, entre outros que alimentaram - e continuam a alimentar - o nosso imaginário.



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.