

GESTÃO

As quatro regras para o sucesso nos negócios

Os factos são... quer nos agrade ou não sermos vendedores, realmente não temos escolha... nós já o somos actualmente. Mesmo que não vendamos alguma coisa, como automóveis ou mobiliário ou enciclopédias porta-a-porta, nós realmente ganhamos a vida a vender alguma coisa (mesmo que sejamos nós próprios numa entrevista). E, como isto é verdade, talvez seja importante que nos tornemos tão bons quanto podemos a vender e a fazer marketing. É o caminho mais certo para enriquecermos.

POR

AZUIL BARROS



Especialista no Crescimento de Negócios
Director Regional
Quantum Organization
Portugal

Regra Básica nº 1:

Qualquer negócio se baseia na ideia de vender um produto ou serviço a outra(s) pessoa(s).

Um cantor vende a sua voz, um modelo vende a sua imagem, um executivo vende

o seu conhecimento e capacidade de liderança. Até um trabalhador da construção vende alguma coisa – o seu trabalho e a sua força.

Depois de aceitarmos o facto de termos de vender alguma coisa, o próximo factor mais importante é:

Regra Básica nº 2:

O sucesso do seu negócio, os seus relacionamentos e a sua vida são largamente determinados pela qualidade (ou falta) de comunicação com os outros e por aquilo que espera obter.

Quer seja com os nossos empregados, os nossos clientes ou numa entrevista para um emprego, os resultados que obtemos estão dependentes de 2 coisas: *Daquilo que dizemos e fazemos e como o dizemos ou fazemos!*

Se nós apenas esperamos obter um “salário médio” e é tudo o que pedimos, adivinhe qual o resultado que obtemos? É verdade, obtemos um salário médio.

Se, por outro lado, nós tivermos a “coagem” de pedir uma proposta “milionária”, existe a possibilidade de a obter.

No que respeita ao nosso futuro, a decisão importante que temos que tomar é:

O que é que nós vamos vender? O que me leva para:

Na sua maior parte, o dinheiro é apenas um “subproduto” do nosso entusiasmo. Se nos metermos num negócio apenas porque há dinheiro lá, existe uma boa “chance” de não conseguirmos obter retorno e cairmos na miséria.

Se não gostarmos do nosso trabalho, se nos sentirmos indiferentes ao nosso produto ou serviço e estamos desmotivados, ...chateados com aquilo que fazemos, isso não é vida!

Nós só iremos vender se adoramos aquilo que fazemos. Por isso, devemos vender o melhor produto, seguir os nossos sonhos e ir além e fazer aquilo que decidamos fazer para ter sucesso.

Podemos ter uma boa vida, mas o verdadeiro “dinheiro” vem quando nós nos multiplicamos a nós mesmos.

Não importa o quão bons nós somos, há um limite para o quanto podemos fazer num dia.

Se nos limitarmos a vendas um-a-um, nós nunca chegaremos ao GRANDE momento.

Regra Básica nº 3:

Venda alguma coisa de que gosta muito e as pessoas irão querer comprar-lhe.

Para fazermos verdadeiramente “dinheiro” temos que ter uma alavanca daquilo que fazemos. Podemos-lo fazer de várias maneiras:

1. Contratar outros e formá-los para fazer aquilo que nós fazemos;
2. Documentar aquilo que fazemos e vender o sistema ou a licença a outros para utilizarem os nossos métodos;
3. Vender itens de elevado valor;
4. Utilizar os *media* como uma alavanca de nós próprios.

Podemos preparar a nossa mensagem de vendas e colocá-la em pedaços de papel e, depois, enviá-la por fax ou por correio ou por jornal a milhares de pessoas.

Regra Básica nº 4:

A alavanca do marketing é a única forma de chegar ao dinheiro em “GRANDE”.

Não importa qual o método que utilizamos para servir de alavanca... o que importa é que o façamos.

azuil@quantumorganization.com

**Formação personalizada**

O Grupo Editorial Vida Económica tem condições para lhe proporcionar formação à medida dos objectivos e necessidades dos seus trabalhadores, colaboradores ou associados, em qualquer ponto do país, em horário laboral ou pós-laboral.

Finanças para Não Financeiros

Destinatários

Quadros sem formação contabilística, chefias de diversas áreas operacionais, responsáveis de determinados sectores, quadros da área comercial, empresários e gestores de PME.

Monitor

Dr. Agostinho Costa - Economista; Docente do Ensino Superior; Docente MBA; Consultor Empresas.

Preço	Não Assinantes	€ 397,00
	Assinantes Publicações VE / Cartão Jovem	€ 317,60
	Portador cartão Vida Económica	€ 297,75
	(preços com IVA incluído)	

Inclui

Almoço, Café, Documentação e Certificado de Presença.

Condições especiais para mais que um participante por empresa

Lisboa: 4 e 5 Julho 2005

Porto: 20 e 27 Julho 2005

Carga horária: 14 horas - 9h30/13h00/14h30/18h00

Inscrições

A ficha de inscrição deve ser enviada para:
Grupo Editorial Vida Económica.
Rua Gonçalo Cristóvão,
111 - 6º Esq.
4049-037 Porto

Informações

Ana Maria Vieira
Telf. 223 399 457/00
Fx. 222 058 098
e-mail.
formacao@vidaeconomica.pt

Empresa:	Nºcontribuinte:	
Nome:	Função:	
Nome:	Função:	
Morada:	Código postal:	
Telf.:	Telm.:	Fax:
E-mail:		
<input type="checkbox"/> Porto	<input type="checkbox"/> Lisboa	Finanças para Não Financeiros
<input type="checkbox"/> Para o efeito anexo cheque nº	sobre o Banco	no valor de €.
<input type="checkbox"/> Debitem	€ no meu cartão Visa / Mastercard, emitido em nome de	
	com o nº	
	, código de segurança	
válido até	/	.Assinatura