

Livro

“Negociar & Vender”



REVISTA ANECRA: Qual o segredo para o êxito editorial do “Negociar & Vender” tem registado?

João Alberto Catalão: Num contexto global, reconhecidamente como o mais desafiador de sempre, onde ainda se perspectiva um aumento exponencial de competitividade, este livro oferece reflexões, estratégias e táticas tão simples como eficazes, destinadas a potenciar o êxito num amplo contexto negocial, tornando-o apelativo para um largo grupo de pessoas, de diferentes ramos de negócio.

Muitos empresários e dirigentes oferecem-no a todos os elementos da sua equipa, porque reconhecem que se trata de uma poderosa “caixa de ferramentas” para a performance comercial.

Por outro lado, preocupámo-nos em redigi-lo com uma linguagem “de profissionais para profissionais”, de forma a que profissional mais exigente encontrasse nele uma abordagem pragmática e inspiradora, ao longo das 40 ferramentas negociais que validadas e com o testemunho de 43 líderes de opinião..

Ana Teresa Penim: Trata-se de um livro para ser degustado. A sua dinâmica é de leitura, reflexão e experimentação. Pretendemos que cada um dos seus conteúdos tenha um reflexo prático no dia-a-dia dos profissionais. Acreditamos que esta ferramenta “multi-camada” pode ser integrada num projecto de auto-evolução contínua. A diversidade de situações que enriquece a vida de cada profissional exi-

ge um conjunto alargado de ferramentas, as quais deverão ser utilizadas em função de cada situação específica. Tal como qualquer bom operário ou cirurgião, o sucesso do negociador também depende da arte que tiver de escolher as ferramentas certas na hora certa.

Revista ANECRA: Quais os temas em destaque no “Negociar & Vender”?

JAC: Negociar é uma actividade tão transversal na vida de todos nós que escrever um livro sobre o tema, ainda por cima com um posicionamento de “caixa de ferramentas” ferramenta, é praticamente impossível, assim procurámos que as 40 ferramentas que o compõem englobassem o máximo de temas, seleccionados de acordo com o feedback que fomos recolhendo junto do mercado, provenientes dos profissionais com quem diariamente partilhamos a nossa paixão pelo comércio e pelo fazer acontecer.

AP: O grande tema deste livro centra-se na Dinâmica Comercial. Defendemos que a dinâmica gera negócio. Se decompuermos a palavra negócio, concluímos que ela tem implícita a mensagem: “negação do ócio”! No mercado de hoje, para alguém conseguir assumir essa atitude com sucesso de forma continuada, ele precisa de gostar de estar fora da sua zona de conforto. Não pode ser forçado. Para tal existem muitas técnicas que exploramos neste livro. A asunção de uma atitude positiva, traduzida pelo Conceito de Optimismo Negocial que criámos, é uma delas. Está provado



que pessoas felizes compram mais, e que pessoas felizes vendem mais e melhor! O sucesso da Dinâmica Comercial também decorre em grande parte do conhecimento que se tem do mercado, dos interlocutores de negociação e do próprio negócio. O livro aborda várias ferramentas para estes vários níveis.

Revista ANECRA: Em que medida o “Negociar & Vender” é uma mais-valia para os profissionais do sector automóvel?

JAC: A minha longa experiência como profissional da negociação e das vendas em contextos nacionais e internacionais extremamente competitivos mostra-me, claramente, que hoje é necessária uma atitude totalmente orientada para o mercado. O “Negociar & Vender” é um instrumento de reflexão provocador e o estimulador dessa nova postura negocial que o sector precisa para ter sucesso.

AP: Acima de tudo, é nosso objectivo que este livro seja inspirador! Inspirador de novas atitudes, olhares e comportamentos. Cada profissional tem que encontrar o seu caminho, utilizar as ferramentas com a agilidade que lhe é própria e deixar a sua marca pessoal em tudo o que faz. Acreditamos que a diferenciação é o segredo para o futuro das marcas, dos produtos, dos serviços, das organizações, dos países, das pessoas. É o que o mercado todo procura!

Revista ANECRA: Que conselho deixariam para os profissionais que querem vingar no universo negocial?

JAC: Tenho como lema de vida “fazer e desfazer para fazer melhor”. Penso que hoje qualquer profissional, tal como pre-



tendemos demonstrar neste livro, terá uma actividade muito melhor sucedida se tiver uma atitude resiliente, isto é, viver a mudança de forma natural e continuar a ir à luta com criatividade e espírito de serviço.

AP: Acho que é obrigatório estarmos disponíveis para aprender continuamente e para nos relacionarmos com os outros. Hoje, a negociação em geral, e a actividade comercial em particular são áreas que requerem grande profissionalismo e o recurso ao know-how proporcionado por um conjunto alargado de ciências. Os negociadores mais jovens terão vantagem se conseguirem cultivar o investimento na relação, a par dos conhecimentos.

Revista ANECRA: Recentemente publicaram também outro livro: “Ferramentas de Coaching”

JAC: Sim. Sabemos que os tempos actuais precisam de respostas de desenvolvimento pessoal e profissionais diferentes das metodologias em que as empresas apostaram até hoje. A formação já não dá resposta, por si, às exigências profissionais. O Coaching, pelo contrário, ajuda a potenciar as capacidades de cada um, a tomar consciência dos aspectos onde ainda se pode ir mais longe, a criar metas ambiciosas, a fomentar a responsabilização e a concretizar.

AP: O Coaching surgiu, exactamente, para apoiar os líderes a irem mais longe na sua reflexão e processos de tomada de decisão. O Coaching diferencia-se da formação porque é o Cliente quem define aquilo que quer trabalhar e os objectivos que quer atingir. Diferencia-se da Consultoria porque não é função do Coach dar recomendações sobre a melhor forma de resolver as situações. O Coaching foca-se no futuro promovendo a autonomia do indivíduo e da equipa.

Revista ANECRA: Em que consiste, exactamente o livro “Ferramentas de Coaching”?

JAC: Hoje lideramos o Coaching Comercial em Portugal dada a grande experiência e know-how que possuímos na matéria. Sabemos que as empresas querem fazer acontecer e procuram Coaches pro-



fissionais com provas dadas de lidar com o terreno e os pés bem assentes na terra. Quisemos que o livro integrasse 50 ferramentas de Coaching, porque constatámos que não existia, a nível mundial, um livro de Coaching que reunisse um conjunto diversificado de ferramentas de Coaching, de diferentes orientações. Por outro lado, dada a alargada experiência que já possuímos ao nível do Coaching Executivo, também achávamos importante proporcionar ao mercado um livro com várias Ferramentas de Coaching da nossa autoria, as quais desenvolvemos e testámos, durante as práticas de Coaching que levamos a cabo com Decisores e Profissionais dos mais diversificados ramos de actividade, em Portugal e no Estrangeiro.

Temos consciência de que esta “caixa de ferramentas” só foi possível, porque já temos hoje uma bagagem e uma visão muito



abrangente do Coaching, a par de um número elevadíssimo de horas de Coaching Executivo e Corporativo, Coaching Comercial, Coaching de Liderança, Team Coaching, etc.

AP: Também tem sido muito gratificante a formação que temos feito em Coaching de Liderança para Chefias de diversos ramos de negócio. Não há dúvida que o Coaching é uma dimensão que hoje faz parte da função de liderança, a par do planeamento, da organização e do controlo de resultados. Por isso, quisemos proporcionar a esse número alargado de Líderes que nos procuram um conjunto de ferramentas de forma sistematizada.



Os autores dos livros “Negociar & Vender” e “Ferramentas de Coaching”

João Alberto Catalão

Pragmático, irreverente e visionário, este reputado Especialista em Negociação e Coaching, afirma-se pela sua vasta carreira como Operacional, Investigador, Docente/Formador e Conferencista em Negociação. Master em Coaching (IESEC), Coach Executivo Certificado pela ICF (ACC) e pela ASESCO (CPC), Presidente da AIC (Associação Iberoamericana de Coaching), Membro da EMCC, do ICF Chapter Portugal e co-Fundador da YouUp - The Coaching Company. Speaker Internacional. Docente em várias instituições, nacionais e internacionais. Especialista em Coaching Executivo, Coaching Comercial e Negociação Multicultural. Co-Fundador do INV- Instituto de Negociação e Vendas (www.inv.pt) e da SalesUp (www.salesup.pt) Co-autor dos livros “Negociar & Vender” e “Ferramentas de Coaching”

Ana Teresa Penim

Especialista em Consumer Behaviour, Liderança, Dinâmica Comercial e Coaching Executivo, notável percurso na liderança de projectos inovadores de desenvolvimento de performance comercial. Master em Coaching (IESEC), Coach Executiva Certificada pela ICF (ACC) e pela ASESCO (CPC), Membro da AIC (Associação Iberoamericana de Coaching), da EMCC, do ICF Chapter Portugal e co-Fundadora da YouUp - The Coaching Company. Especialista em Coaching Executivo, Coaching de Liderança, Team Coaching, Coaching Comercial. Licenciada em Psicologia Social e das Organizações, MBA, formação especializada em Coaching na London Business School e em Negociação, no MIT e Harvard Law School. Co-Fundadora do INV - Instituto de Negociação e Vendas (www.inv.pt) Co-autora dos livros “Negociar & Vender” e “Ferramentas de Coaching”