

Para “Negociar & Vender” mais e melhor

Foi no auditório da Fnac Colombo, que aconteceu. Durante o seu lançamento, um livro foi realmente lançado! Num gesto simbólico, um dos autores desta “caixa de ferramentas”, João Alberto Catalão, lançou o “Negociar & Vender” para um dos elementos da assistência. Esta é uma obra que pretende reforçar a convicção que «o segredo já não é a alma do negócio, mas sim a partilha!».

EDITADO pela Lidel – Edições Técnicas, o “Negociar & Vender” é da autoria de João Alberto Catalão e Ana Teresa Penim. No entanto, conta com a disponibilidade e prontidão de mais de 40 profissionais que colaboraram com o seu testemunho neste livro. Algo que foi realçado pelos autores ao longo do evento, tendo João Alberto Catalão referido que todos são co-autores do livro, reforçando, assim, a convicção de que «hoje o

segredo já não é a alma do negócio, mas sim a partilha!».

Para apresentar a obra, os autores contaram também com a presença da secretária de Estado da Modernização Administrativa, Maria Manuel Leitão Marques, do presidente do Grupo Brodheim, Ronald Brodheim, da fundadora do Pão de Açúcar em Portugal, Isabel Megre, e do director da Lidel – Edições Técnicas, Frederico Annes.

Em entrevista à Distribuição Hoje, João Alberto Catalão explicou que «já há muito tempo que todos os negociadores deviam perceber que a palavra sinergia contraria a matemática. A partilha maximiza, otimiza e facilita o caminho para o sucesso e para as relações duradouras. Num mundo cada vez mais competitivo,



David Oitavem

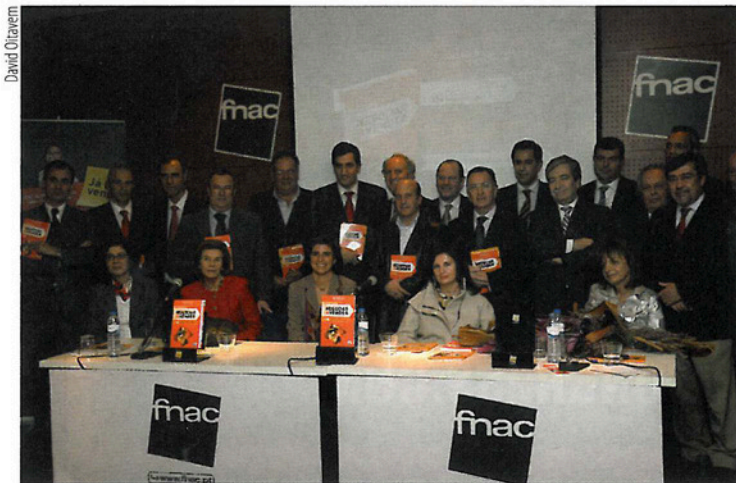
inseguro e instável, não perceber isso é o caminho mais perto para ficar *out*».

Por sua vez, Ana Teresa Penim esclarece que «quisemos que este livro assumisse um conceito de partilha», que, ao fim e ao cabo, «está reflectido nos testemunhos que obtivemos de tantos e diversificados líderes de opinião e personalidades dos mais diversos ramos de actividade, gerações, canais e formatos de negócio, proveniente do norte, centro, sul e ilhas de Portugal». A autora deixa ainda o repto de que «vamos continuar a fomentar esta partilha nas apresentações e *workshops* que iremos conduzir ao longo de todo o país. Acreditamos que numa negociação, e na vida em geral, quando duas pessoas se reúnem e partilham uma ideia que cada uma delas traz, ambos ficam no final com duas ideias e, normalmente, conseguiram ainda construir uma terceira ideia».

Uma «caixa de ferramentas»

«O “Negociar & Vender” é, antes do mais, uma resposta às inúmeras solicitações que, desde há muito, vimos recebendo do mercado», sublinha Ana Teresa Penim.

Como «vivemos provavelmente a época mais competitiva de sempre», salienta o engenheiro, «defendemos a ideia de que quem continuar a fazer o que sempre fez, já não vai obter o que sempre obteve», por isso «queremos que o livro seja entendido como uma caixa de ferramentas, potenciadora de novas atitudes e comportamentos, pois acreditamos que é nestes contextos conturbados que surgem as oportunidades de diferenciação, consolidação e afirmação comercial».



David Oitavem

Mas porquê apelidar o livro de «caixa de ferramentas»? A resposta é simples. Para os seus autores «este livro é para ser degustado. A sua dinâmica é de leitura, reflexão e experimentação». E é neste sentido que pretendem «que cada um dos seus conteúdos tenha um reflexo prático no dia-a-dia dos profissionais», e daí acreditarem 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 exige 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», concluem.

Felicidade: a alma do negócio

Segundo Ana Penim, «o grande tema deste livro centra-se na dinâmica comercial. Defendemos que a dinâmica gera negócio». Por outro lado, continua, há ainda «a assunção de uma atitude positiva, traduzida pelo Conceito de Optimismo Negocial que criámos. Está provado que pessoas felizes compram mais, e que pessoas felizes vendem mais e melhor!». Não obstante, como «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», defende a autora, o livro também aborda «várias ferramentas para estes vários níveis». João Catalão acrescenta ainda que «procurámos que as 40 ferramentas que compõem “Negociar & Vender”, validadas por 43 líderes de opinião, 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».

«Instrumento de reflexão provocador»

A “caixa de ferramentas” assume-se como uma mais-valia para os profissionais do sector. Baseando-se na sua longa experiência como profissional da negociação em contextos nacionais e internacionais extremamente competitivos, o engenheiro afirma que «hoje é necessária uma atitude totalmente orientada para o mercado e o “Negociar & Vender” pretende ser um instrumento de reflexão provocador e o estimulador dessa nova postura negocial».

Por seu turno, Ana Penim espera que «este livro seja inspirador!», argumentando que «cada pro-

fissional tem de 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!».

Para terminar, os autores deixam conselhos aos profissionais que querem vingar no universo empresarial. Para João Catalão, que tem «como lema de vida “fazer e desfazer para fazer melhor”», hoje em dia, «qualquer profissional, tal como pretendemos demonstrar neste livro, terá uma actividade muito melhor sucedida se tiver uma atitude resiliente, isto é, viver a mudança de forma natural».

Quanto a Ana Penim, «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». 🛒