

# Ideias em Estante

• Mafalda Avelar

mafalda@sapo.pt

O livro: "Negociar & Vender"

## Ana Penim e João Catalão Ferramentas de partilha

Têm muitas ideias, uma energia contagiante, um conhecimento adquirido — que querem partilhar — e assumem que gostam de fazer a diferença. Ana Penim e João Alberto Catalão são os autores de "Negociar & Vender"; livro que já vai na 2ª edição, e que "tem um posicionamento diferenciado", diz Catalão, acrescentando que o seu objectivo é levar as pessoas a experimentarem o que vão lendo. "Quando as pessoas estiverem a degustar o livro, que é o que nós queremos, pretendemos que não o leiam de uma vez, mas que vão tomando contacto com os diversos capítulos (todos à base de ferramentas que visam facilitar as interacções positivas com o mercado). Queremos que cada vez que o leitor leia um capítulo, tenha vontade de experimentar o que leu". Como reitera Ana Penim, investigadora em psicossociologia do consumo, liderança, dinâmica comercial e *coaching*, este livro "é uma caixa de ferramentas de partilha". Isto porque "tem não só a visão que temos recolhido ao longo da nossa experiência em Portugal e em todo o mundo; mas tam-

bém conta com a participação de 43 líderes de opinião, que dão a sua visão de cada um dos assuntos."

Os autores sublinham que "acreditamos que o segredo dos negócios hoje em dia é o *networking* — é a partilha. E, esta caixa de ferramentas é exactamente o exemplo disso". Como última nota, os autores vão leiloar no sítio [negociarvender.com](http://negociarvender.com) um exemplar único, da primeira edição, autografado pelos 43 líderes de opinião e pelos autores. A verba reverte para uma associação de autistas.

