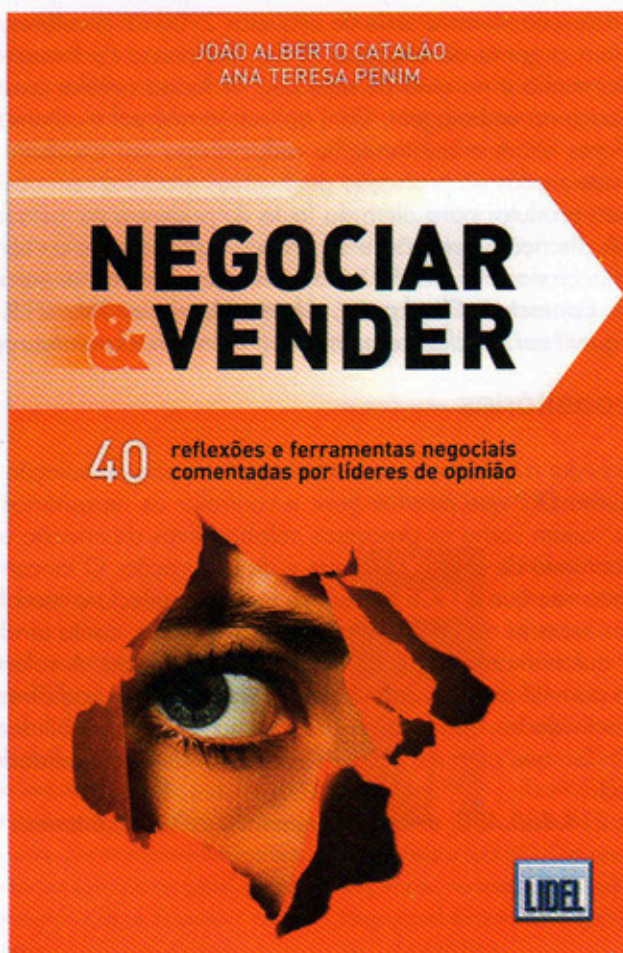


Negociar & Vender por quem sabe

POR OCASIÃO da *premiere* da apresentação do livro "Negociar & Vender", João Alberto Catalão, um dos autores, afirmou que o embrião da obra recém-publicada - que entretanto já se tornou um sucesso absoluto de vendas a nível nacional - surgiu de uma primeira compilação de artigos da rubrica **Estratégias & Táticas** que este especialista mantém na **RSM** e da qual resultou uma edição especial que disponibilizamos aos profissionais de *trade marketing* por ocasião da feira Alimentaria Lisboa de 2007. As palavras de João Catalão foram, para nós, motivo de grande orgulho, sentimento que queremos partilhar com o leitor pela razão substantiva de uma obra deste calibre, verdadeira 'caixa de ferramentas' de elevado valor didáctico para os profissionais da indústria do comércio e de *fast moving consumer goods*, ter tido como *green field* as páginas da nossa (vossa) revista (tanto quanto sabemos, os artigos são fotocopiados, analisados e dissecados em reuniões de *markeeters* e equipas de vendas!). Obviamente, os autores, Ana Penim e João Ca-

talão, reputados e experimentados especialistas em comércio, negociação e vendas sentiam que existia matéria de facto para se abalançarem na publicação de uma obra eminentemente prática. Resultado? 40 casos/reflexões que têm como traços de união a negociação e as vendas, devidamente contextualizados por um painel diversificado de experimentados empresários, gestores e estudiosos líderes e inovadores nos respectivos sectores de actividade, a nível nacional. As 242 páginas do livro lêem-se de uma assentada, tal a forma clara, assertiva e coloquial com a obra surge escrita ou, se se preferir, pode, em alternativa, ser 'digerida' caso a caso, debatendo e aplicando, de preferência em conjunto com outros profissionais de negociação, vendas ou *marketing*, muitas das ideias nela apresentadas, não se devendo nunca perder de vista de que resultam do saber de experiência feito acumulado e testado, com sucesso, pelos autores. Mais do que uma leitura recomendada, "Negociar & Vender" é, sem favor, um dos grandes livros (técnicos) do ano!



título: **Negociar & Vender**; autores: João Alberto Catalão e Ana Teresa Penim;

editora: Lidel (www.lidel.pt); P.V.P.: 22,20 euros (à vendas nas livrarias Bertrand, Fnac, Bulhosa, etc.)

Próximo número

NA PRÓXIMA edição, a primeira de um ano que se diz de crise, mas também do 15.^o aniversário da RSM, apresentamos o já habitual **BALANÇO DO ANO**, além de outros temas actuais. Tudo, como sempre, **SÓ** na RSM, a ÚNICA revista nacional de produção e de distribuição com informação **REFLEXIVA** e **INDEPENDENTE**, que vai sempre mais além do *copy-paste* de *press releases*...