

Ganhar dinheiro é bom, mas se você ficar contando os dias para chegar sexta-feira, não "curte a viagem".

O nosso trabalho precisa ser legal, divertido, empolgante, seja você dono ou empregado.

Esse é o resultado das pesquisas de clima que deram origem ao ranking da Great Place To Work que estuda as Melhores Empresas para se Trabalhar em 59 países, incluindo o Brasil.

E a boa notícia é que a sua empresa também pode estar lá.

A maioria das ações é grátis, como dar feedback às pessoas ou estar aberto à diversidade.

Basta seguir algumas "boas práticas" e esse foi o foco das publicações de setembro.

Espero que goste.



Claudio Nasajon

claudio@nasajon.com.br

Nesta edição

(Para abrir os links, clique com o botão direito)

**CONVERSA
EMPRESARIAL**

Pg. 2

**GESTÃO &
NEGÓCIOS**

Pg. 2

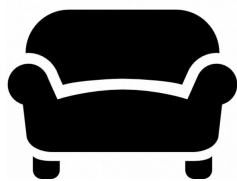
**GESTÃO
EMPRESARIAL**

Pg. 7

**Minuto-
gestão**

Pg. 8





CONVERSA DE NEGÓCIOS

18/09/2019 Conversa mais rentável



A fórmula para tornar um negócio mais rentável, escalável e autogerenciável explorada neste encontro AO VIVO.

25/09/2019 Investimento em negócios



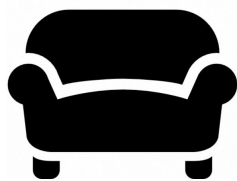
A sua empresa pode ser elegível para receber o meu apoio através do Fundo de Investimento em Negócios. Neste vídeo mostro como funciona o processo e como você pode participar.

GESTÃO & NEGÓCIOS

02/09/2019 Ser especialista facilita o crescimento



De uma forma geral, mesmo que o seu produto ou serviço sirva para todos os seres humanos do planeta, os únicos que interessam são os que você consegue abordar.



03/09/2019 Crie atrativos para identificar clientes potenciais



Uma forma de conhecer os seus clientes potenciais é oferecer algum atrativo para que eles se identifiquem, mesmo que não queiram comprar agora.

04/09/2019 Canais virtuais e não virtuais se complementam



Muita gente separa a mídia eletrônica da mídia convencional, mas na verdade, todas são canais de promoção e se complementam entre si.

05/09/2019 Use a linguagem própria de cada cliente



As empresas costumam querer atrair o maior número possível de clientes, mas poucas se dão conta de que as necessidades são diferentes para cada grupo.

06/09/2019 Promoções baseadas na escassez

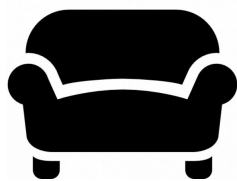


Promoções que duram para sempre não são promoções. A grande força de uma campanha promocional é justamente a escassez, duração definida ou estoque limitado, por exemplo.

09/09/2019 Venda o que os clientes querem comprar



Existem duas formas de encarar um negócio. A primeira é definir o produto e buscar clientes interessados nele. Mas há outra bem mais eficaz.



10/09/2019 Para crescer rápido, junte-se a quem conhece



Para fazer crescer um negócio existem duas formas: uma é fazer a sua própria trilha por meio de tentativa e erro. Outra, mais rápida, é associar-se a quem já conhece o caminho.

11/09/2019 Para ser melhor em algo, especialize-se



Quando alguém é indicado pelos seus pares como sendo "melhor" em alguma coisa, conquista uma posição de força imbatível no seu mercado porque se torna referência naquilo.

12/09/2019 Compartilhe produtos para crescer mais rápido



Na prática a possibilidade de compartilhar bens e serviços praticamente nivela as empresas de qualquer tamanho.

13/09/2019 Crie atalhos com o conhecimento dos outros

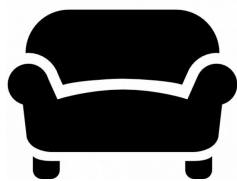


Quando não sabemos nem por onde começar, fica difícil empreender em qualquer negócio. Uma solução é pegar um atalho - associando-se a alguém que já conheça o caminho.

16/09/2019 Somos o que fazemos



Fulano de tal é um arquiteto. Beltrano faz limpeza de fachadas. Cicrano cozinha que é uma maravilha. De uma forma geral, o nosso trabalho nos define.



17/09/2019 Procure clientes com os recursos adequados



Seja qual for o meio que você usar para garimpar clientes, o sucesso da operação sempre depende de buscar o cliente certo.

18/09/2019 Além de ter recursos, tem que ter interesse



Você já deve ter ouvido que bom vendedor vende até gelo para esquimó, né? Pois é, esqueça. Isso é bobagem. Bom vendedor não perde tempo oferecendo algo a quem não precisa.

19/09/2019 Não basta querer. Tem que ter talento.



A gente ouve o tempo todo que querer é poder, mas não acredite, isso é não é verdade. Querer e poder são duas coisas bem diferentes e nem sempre andam juntas.

20/09/2019 Crie a oportunidade para incentivar a venda

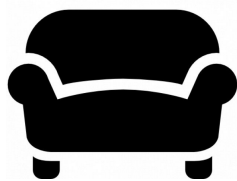


Mesmo se uma pessoa tiver interesse no seu produto, e puder pagar por ele, normalmente é preciso criar a oportunidade para transformar a intenção de compra em ação.

23/09/2019 A melhor forma de melhorar é aprender



Como cada negócio é diferente, não existe uma fórmula única que se aplique a todos, mas é possível aprender e melhorar o processo avaliando o histórico das vendas.



24/09/2019 Gestores devem evitar intimidar subordinados



Não importa o quão amigável você possa ser, funcionários provavelmente ficam intimidados simplesmente por causa de sua posição. Por isso é importante considerar a linguagem corporal.

25/09/2019 Comece projetos reconhecendo falhas passadas



A maioria das empresas tem algum histórico de falhas. Em vez de usar isso como desculpa para travar projetos que já foram testados antes, use essas falhas a seu favor

26/09/2019 Como reagir a uma crítica severa



Todos precisamos de feedback para melhorar, mas quando as críticas são muito severas - e nos pegam de surpresa - o instinto é negar e defender, o que é um erro.

27/09/2019 Finja ser o presidente para expandir a visão

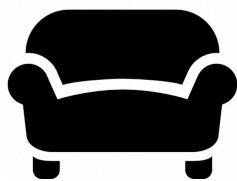


Quando se trabalha numa empresa grande, ou mesmo numa empresa de porte médio, é fácil perder de vista como seu trabalho se encaixa no quadro mais amplo da organização.

30/09/2019 Antes de enfrentar situações difíceis, distraia-se



Até as pessoas mais talentosas e bem-sucedidas do mundo já detonaram uma entrevista de emprego ou estragaram uma apresentação simplesmente porque ficaram nervosas demais.



GESTÃO EMPRESARIAL

06/09/2019 Empatia é boa para os negócios



Desde pequeno escuto que não devo fazer aos outros o que eu não gostaria que fizessem comigo. Traduzindo: é preciso ter empatia para ser querido. Com o tempo aprendi que isso também se aplica aos negócios.

12/09/2019 Em negócios, como na vida, melhor prevenir



A importância de detectar problemas no seu negócio antes que eles aconteçam, ou assim que começarem a acontecer - e como fazer isso.

18/09/2019 Ao casar com uma empresa, pense no divórcio

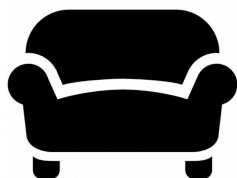


Não basta você "gostar" do produto. Precisa ver como a empresa se comporta depois da venda. E principalmente, como ela se comportou com quem quis mudar de fornecedor.

25/09/2019 A mentoria favorece ambos os lados



Um líder já estabelecido pode ajudar a um talento júnior, mostrando-lhe como desenvolver a sua carreira ou seu negócio, mas ambos se beneficiam dessa relação.



Minuto-gestão

[2019-09-30_Primeiros](#)

[2019-09-17_Reconhecer](#)

[2019-09-04_Compartilhar](#)

[2019-09-27_Preferência](#)

[2019-09-16_Intimidar](#)

[2019-09-03_Melhor](#)

[2019-09-26_Reflita](#)

[2019-09-13_Aprender](#)

[2019-09-02_Associe-se](#)

[2019-09-25_Foco](#)

[2019-09-12_Oportunidade](#)

[2019-09-24_Saia](#)

[2019-09-11_Talento](#)

[2019-09-23_Pauta](#)

[2019-09-10_Interesse](#)

[2019-09-20_Distraia-se](#)

[2019-09-09_Recursos201](#)

[2019-09-19_Presidente](#)

[9-09-06_Somos](#)

[2019-09-18_Critica](#)

[2019-09-05_Atalhos](#)

Relatório Sala VIP

Publicação mensal exclusiva para membros da Sala VIP de Negócios

www.claudionasajon.com.br/salavip