

Cinco ações para conquistar mais resultados ***por Sérgio Dal Sasso***

- Os produtos e serviços no meio competitivo são exatos, e quase que sem variações entre si, ficando disponíveis a quilos para ajudar nas indecisões do consumidor. A grande diferença deve ser oferecida em gramas, e dependerá da construção da sua imagem e sensibilidade, para o domínio dos fatores que levam as compras e dos valores que as vendem.

- Nunca se considere o dono da bola, pois a bola é o cliente que pode rolar ou não com o seu time. É preciso conduzi-la com criatividade garantindo que a sua própria evolução seja acompanhada pela transformação dos outros. Ninguém vai querer vê-lo do mesmo jeito a vida toda.

- Não existe o seu dia, já que para todos são trezentos e sessenta e cinco oportunidades no ano, aonde as luzes podem estar acesas ou apagadas, só depende de você.

- O tempo é comum, mas dependente da agilidade da sua administração para que as informações sejam transformadas em ações qualificadas que garantam os resultados. A busca pela técnica é a única forma de alimentar as conquistas.

- Não seja um arrombador de portas. Aprenda a reunir ferramentas que ampliem suas possibilidades, pois antes de impor nossa presença temos que combinar a formula para que sejamos aceitos. Quando esbarrar nos obstáculos, não repita a dose, volte, consulte, analise, e reinvente outros caminhos para chegar ao que se pretende.

Sérgio Dal Sasso

falecom@sergiodalsasso.com.br

Sérgio Dal Sasso, é consultor empresarial e palestrante especializado em gestão de negócios. Formado pela USP, pós graduado em finanças-USP e MBA-varejo (USP), gerenciou o planejamento de organizações de porte, em atividades exercidas como executivo e consultor.

É sócio diretor da GT consult, empresa especializada em soluções empresariais.

Em suas apresentações, é um dos únicos, que se destacam pela vivência e alto conteúdo dos seus temas, sempre ligados com as reais possibilidades para o crescimento dos empreendimentos e profissionais.

É escritor, colunista e articulista em importantes sistemas de mídia, destacando-se a posição de consultor de conteúdo para a Rede Globo e revista Venda Mais.

Sites: www.sergiodalsasso.com.br (palestras e treinamentos),
www.educacaoprofissional.com.br (conteúdo empresarial) e
www.gtconsult.com.br (consultoria empresarial)



Fonte: Portal Administradores www.administradores.com.br

Portal Administradores é parceiro da MMR Brasil.

Curso de Gerenciamento de Projetos.