

# APRENDER A OUVIR E FALAR NÃO

#1

Algo que merece nossa atenção e precisamos também dar tamanha importância, é para o nosso psicológico e por isso essa aula é tão relevante.

## APRENDA A OUVIR NÃO

É necessário entender o porque recebeu aquele não e não desistir.

- Na jornada de empreender é comum se ouvir muitos “nãos”. Os líderes de empresas precisam se expor o tempo todo para defender uma ideia, um propósito, ou basicamente, vender uma solução. Neste caso, o empreendedor precisa entender porque recebeu o “não” e buscar aperfeiçoar o seu discurso, manter a mente serena e melhorar a sua solução para se aproximar da necessidade de um cliente potencial;
- Muitas vezes os empreendedores estão batendo na porta errada e falando com as pessoas erradas no momento errado. A consequência desses atos quase sempre é um “não”;
- Ouvir “nãos” é importante, pois nos obriga a buscar alternativas;
- Mesmo com todas as dificuldades do mercado, do cenário econômico e das barreiras culturais, o empreendedor precisa estar preparado para que todo “não” impacte de forma positiva e permita a revisão da estratégia de negócio e até mesmo da modelagem técnica da solução.

# APRENDER A OUVIR E FALAR NÃO

Saber ouvir um “não” é muito importante para desenvolver um negócio, por isso, o empreendedor deve controlar a sua ansiedade e nunca perder o entusiasmo.

- O conselho de um empreendedor que já ouviu muitos “nãos” é: foque no caminho adequado, amadureça sua solução e identifique os clientes realmente interessados em adquirir seu produto ou serviço. Para fazer isso você precisará saber ouvir alguns “nãos”.

## MEU CONSELHO

Não desista com os nãos que baterem na sua porta, use eles como combustíveis para alcançar o que deseja.

## APRENDA A FALAR NÃO

É muito difícil falar não, principalmente quando estamos começando, quando aprendemos a falar não tudo caminha melhor na nossa vida.

- “Os clientes têm sempre razão”. Esta frase mostra o respeito e a dedicação que os empreendedores devem ter com seu público. Até porque, sem eles, não haveria empresa nenhuma. No entanto, é importante frisar que nem sempre os empreendedores devem se submeter à vontade dos clientes. Em muitos momentos, deve-se dizer não a eles. Naturalmente, a negativa deve ser feita com polidez. É possível se impor sem ferir os clientes e sem correr o risco de perdê-los.

# APRENDER A OUVIR E FALAR NÃO

Você precisa se colocar como profissional, e aborde uma boa forma de dizer não, sem ser grosseira, mas também sendo direta.

## **MEU CONSELHO**

A forma como a gente se comunica com as pessoas, é muito importante e é difícil, mas estamos em constantes evoluções e ter um auto conhecimento é essencial para se conhecer e saber que o Não que você vai dizer é para o seu bem e da sua empresa.