

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 não 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.