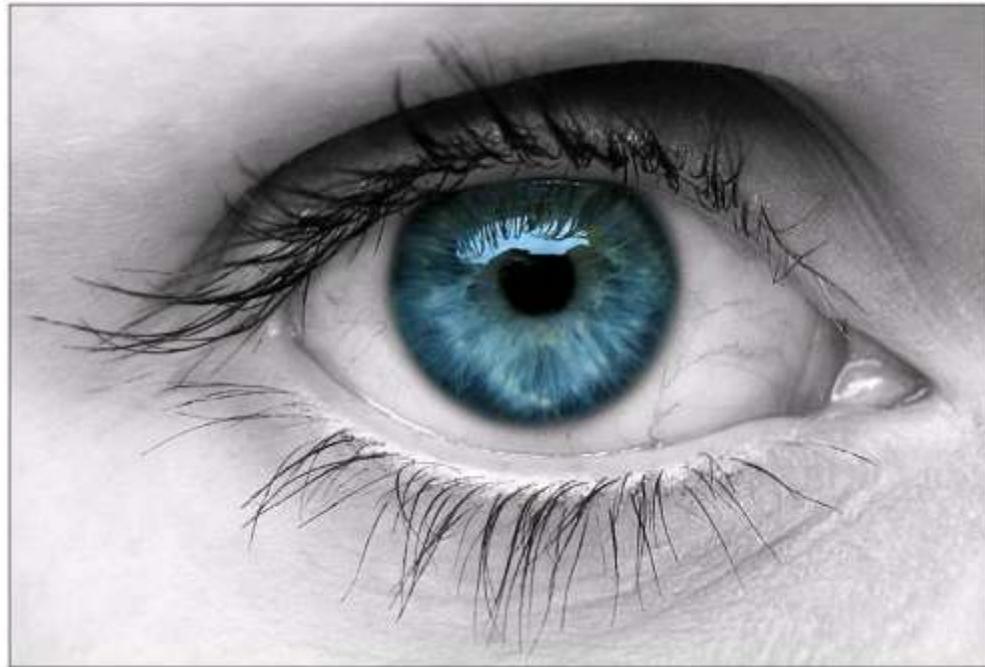


Técnicas Básicas de Comunicação & Expressão nos Negócios

George Bento

Assunto: Comunicando



e Percebendo a Comunicação

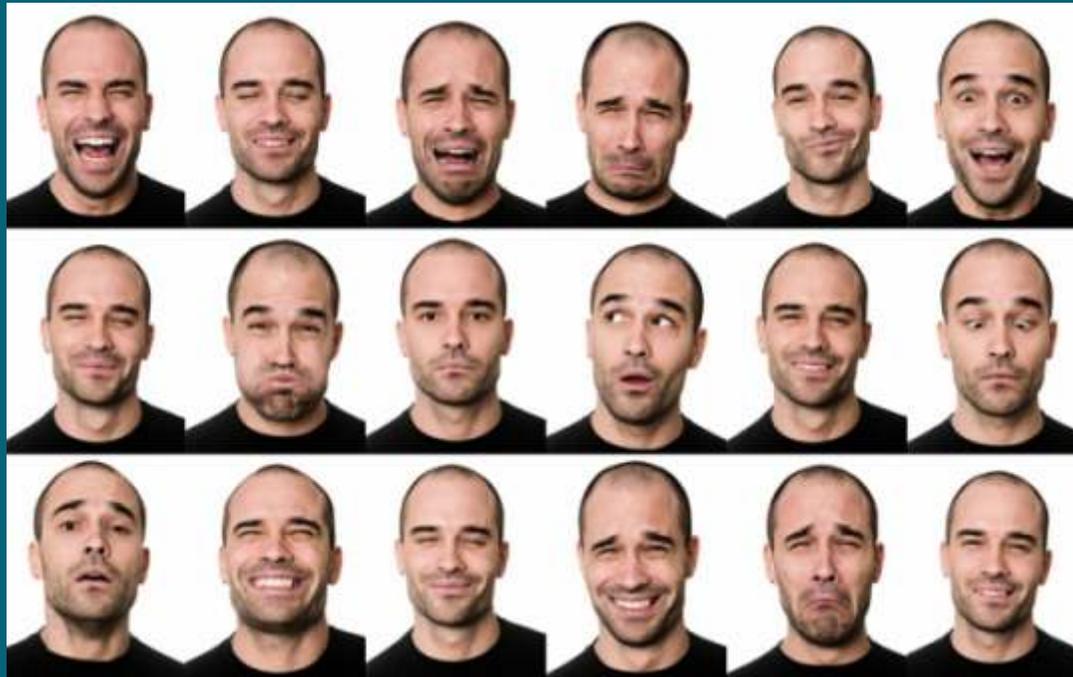
Temática: O Turista

O Turista é seu Negócio vamos nos referir ao Cliente como se ele necessariamente fosse um Turista



INTRODUÇÃO:

A comunicação deve ser de forma clara e objetiva para despertar e motivar o turista a se envolver com o produto. A comunicação e expressão devem aparecer no profissional de forma atraente, sem aplicações de "maneirismo", gestos extravagantes, gírias locais, regionais e até mesmo estrangeiras.



O mais importante:

Conheça seu Negócio.

1- Do que é feito um profissional que depende da comunicação e expressão?

2- Conheça seu público.

3- Fale e envolva-se com todo tipo de público.

4- Procure fazer uma boa apresentação para todos.

5- Use o bom senso e respeite os limites.



COMUNICANDO E ATENDENDO A NECESSIDADE DO CLIENTE

O cliente gosta quando é atendido de forma segura e decisiva.

Você que ganhar atenção: seja BREVE.

Discurso longo não impressiona preocupam o cliente (algo está errado).



**O COMUNICADOR, QUE APRESENTA CARACTERISTICA PROFISSIONAL DEVE OBEDECER A
SEGUINTE REGRAS SOBRE CLAREZA E SIMPLICIDADE:**

1-Tente expressar o que sabe. Não impressionar.

Uma comunicação simples é na verdade o resultado de trabalho duro e pensamento apurado.

"um pensamento nebuloso reflete uma pessoa preguiçosa demais para organizar seus pensamentos"

2- Seja breve.

3 -O seu cliente tem pouco tempo, e o tempo dele custa dinheiro, ele ficará. Contente se descobrir que teve lucro ao fazer um negócio com você.

4- Use palavras curtas cujo significado não exija dicionário ou interprete.



TENHA SUA PERSONALIDADE COMO IDENTIDADE.



Não é difícil descobrir a forma de cada comunicador.
(em sua forma de se vestir, pentear cabelo, maquiagem,
tom de voz e seu relacionamento com o público)
Muitos abandonam seu estilo para a mais segura e
familiar memolinguagem sendo complicado
de entender.

*** CONHEÇA SEUS OUVINTES ***



* Procure saber a qual tipo de público você irá transmitir suas idéias.

*Faça um breve levantamento, não despreze as possíveis surpresas.

*Desenvolva uma linguagem clara e simples; porém atente-se para uma formalidade de vez em quando para não bajular um e pisar no outro, o cliente tem "concepções" a seu respeito

Existe uma comunicação Hierarquizada:

v - Chefes

querem respostas estratégicas. v (qual o impacto em longo prazo, porque deveríamos estar no mercado...)

v - Pares

(vice-presidentes... chefes de departamento...)
v (querem respostas táticas. Quanto vai custar?
Como funciona. Como vai facilitar meu trabalho).

v - Subordinado

querem detalhe técnicos. (como funciona? Vai durar? Vai se encaixar)?

***** APRENDA A FALAR MENOS E VOCÊ SÓ *****

***** ESTARÁ NA METADE DO CAMINHO *****



Aprenda a ESCUTAR. Escute agressivamente.

Preste atenção nas Palavras, a ENTONAÇÃO DO RESPONDER certos assuntos.

Se você escutar o que estão Falando, você ira entender porque estão dizendo.

Cinco Qualidades Vencedoras para Comunicação.



Sandra Bullock

§ HONESTIDADE E A INTEGRIDADE

§ FORÇA MENTAL

§ PERSISTÊNCIA

§ GENTILEZA.
SEJA UMA PESSOA GENTIL.

§ MATURIDADE



Aprenda com a Natureza.



Não seja como os marimbondos

Seja como as formigas



Trabalhe como as abelhas

***** DA COMUNICAÇÃO *****

Eu pedi forças e Deus me deu dificuldades;
Eu pedi sabedoria e Deus me deu problemas pra resolver;
Eu pedi prosperidade e Deus me deu trabalho;
Eu pedi coragem e Deus me deu perigos para superar;
Eu pedi amor e Deus me deu pessoas problemáticas;
Eu pedi favores e Deus me deu oportunidades.

Obrigado Deus,
por tudo que me destes.

Se prepare para Liderar
usando a Comunicação.

