

MARCELO BRITTO

Coffee Break

**5 SACADAS DE SUCESSO PARA VOCÊ
AMPLIAR SUA REDE DE CONTATOS**



Parabéns pela sua decisão!

A dinâmica do mercado financeiro e bancário é e sempre foi muito agitada. Mas, curiosamente, muitos profissionais parecem não levar a sério a importância da sua qualificação e do seu aperfeiçoamento.

Pode parecer pouco, mas o simples fato de você dedicar uma parte do seu tempo para buscar o conhecimento deste livro, já o coloca acima da média de seus pares.

Parabéns pela sua escolha e vamos juntos construir uma geração de profissionais de altíssima performance.



Sobre este conteúdo



Ao reunir estas 5 (cinco) Sacadas para Aumentar a Sua Rede de Relacionamento, o meu objetivo é compartilhar com você uma ferramenta de baixíssimo custo, mas de retorno incalculável: o *networking*.

O que me leva a fazer esta afirmação, foi o grande sucesso que obtive como gerente de negócios e gerente geral, conquistando inúmeras premiações e reconhecimentos ao longo dos últimos 10 anos, fazendo justamente o uso intenso destas sacadas.

Aproveite este conteúdo e aplique na sua rotina: tenha certeza que seus resultados vão decolar! E também não esqueça de ser generoso, recomendando o livro e o autor para colegas bancários e bancárias.



t.me/profissaobancario



fb.me/brittomarcelo

Formar uma boa rede de relacionamento é um dos melhores atalhos para o sucesso profissional





Networking x Chatoworking

ATENÇÃO! MUITA ATENÇÃO!

O networking genuíno tem muito mais a ver com DAR do que PEDIR.

Principalmente se você está ingressando em um grupo já formado, ou buscando iniciar um novo grupo, eu te digo que hoje em dia ninguém mais tem tempo a perder e não há nada mais chato do que entrar em um grupo onde os integrantes ficam apenas pedindo favores, em vez de se colocarem à disposição para ajudar os outros.

Neste livro, vou te mostrar 5 sacadas para você aumentar e melhorar o seu networking profissional, buscando alavancar os resultados de sua carreira dentro e fora da sua organização.

Uma quantidade absurda de negócios acontece por indicação

Muito provavelmente você já vendeu por indicação e talvez nem saiba disso. Alguém que ficou satisfeito com os seus produtos, com os seus serviços, ou com o seu atendimento, recomendou a um amigo ou amiga, que o procurou e comprou de você. O chamado marketing boca-a-boca continua mais atual do que nunca.

Isso vale tanto para os negócios, como também para as carreiras. Muitas contratações começam por uma indicação. *O Recursos Humanos tem uma vaga para uma posição X, a fulana que trabalha na área Y conhece alguém que pode ter o perfil, indica o nome para o RH que faz o contato e... Contratado!* Esse exemplo é muito familiar, inclusive em grandes empresas.

Mas o que pouca gente se dá conta é que isso pode ser trabalhado e estimulado para se converter em mais negócios e oportunidades. Existem inúmeros exemplos, mas eu vou apresentar as 5 que mais funcionam para o segmento bancário, com base na minha experiência de uma década como gerente de negócios e gerente geral.





#01 *Eventos Internos*

Sempre que possível, você deve estar atento e presente nos eventos corporativos de sua empresa, mesmo que estes sejam caracterizados como happy-hour, ou não tenham a pretensão de se falar sobre trabalho.

Aquela máxima que *quem não é visto, não é lembrado* é uma verdade que deve ser considerada, pois neste tipo de evento acontecem propostas de promoção, discussões de projetos e ideias que, muitas vezes, não têm espaço no ambiente formal.

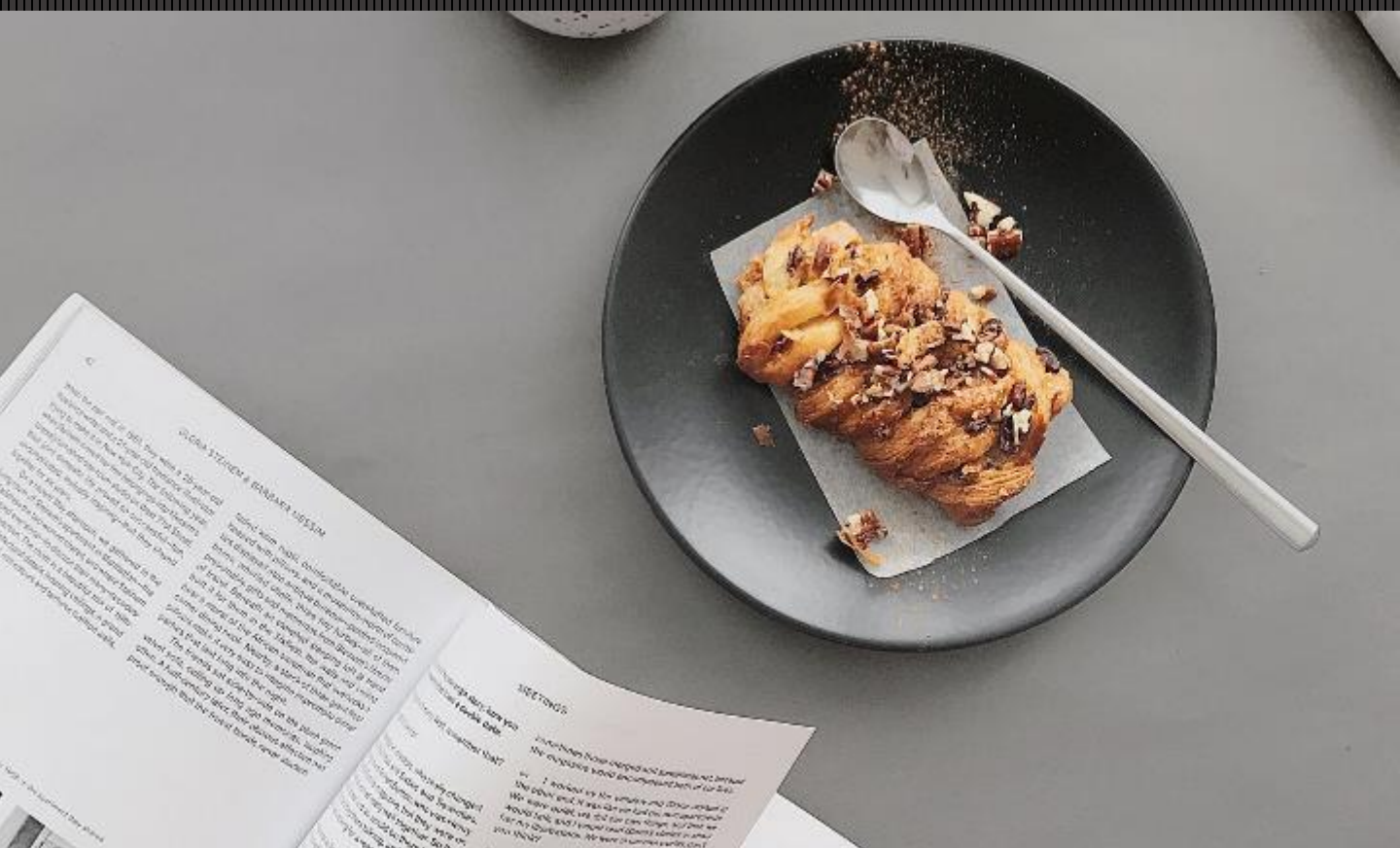
Aproveite para qualificar sua imagem e interagir com pessoas que lhe agreguem cultura, conhecimento e experiência, além de um pouco de diversão, que não fazem mal a ninguém.

#02 Almoçar com Clientes

Convidar um cliente para almoçar é uma excelente sacada para estreitar o relacionamento e levantar oportunidades de negócios, mas também para solicitar recomendações e indicações.

Inclusive, sugerir para o cliente convidar algum amigo de outra empresa pode ser uma ótima ideia para aumentar a sua carteira. Sem contar que o cliente se sentirá prestigiado e naturalmente levará este convite em conta em uma próxima negociação em que uma oferta esteja em pé de igualdade com a concorrência.

Talvez não seja um fator decisivo, mas certamente pesará a seu favor em caso de empate ou ofertas parecidas.





#03 Feiras e Congressos

Estar atento à economia é dever de todo o gerente de banco, embora muitos subestimem esta obrigação. O hábito de frequentar feiras e congressos em que seus clientes ou futuros clientes possam ser expositores é muito saudável.

Visitar o estande de um cliente é uma forma de prestigiá-lo e demonstrar interesse pelo seu negócio, ao mesmo tempo que você pode aproveitar a oportunidade para interagir com outras empresas do segmento, mantendo-se atualizado e bem informado sobre o mercado de atuação, além de potencializar novas oportunidades de prospecção.

#04 Clubes e Associações

Participar da vida social da comunidade é outro fator que contribui muito para a criação de oportunidades. No Brasil existem inúmeras instituições, associações beneficentes, clubes e entidades que os gerentes de banco não podem ignorar.

Se você não puder ser associado de todas, pelo menos se faça presente na maior quantidade de eventos de caridade que conseguir: futebol, esportes, churrasco, galetto, jantar, costelão, recital, apresentação, etc.

Nunca ignore o poder destas entidades: muitas vezes não participar pode ser visto como desdém ou até mesmo uma ofensa para o seus dirigentes e impactar negativamente nos negócios de sua agência ou carteira.





#05 Café com Mentores

No Brasil a prática da mentoria ainda é pouco difundida, se comparado com outros países, em especial os Estados Unidos, mas isso vem mudando nos últimos tempos.

Nesta prática de sucesso, o profissional acaba 'elegendo um mentor ou uma mentora' para trocar ideias e se aconselhar sobre situações envolvendo carreira e desenvolvimento profissional. Em geral, as reuniões ocorrem fora do ambiente de trabalho, normalmente em cafeterias, onde a conversa possa ser mais privativa e informal.

Você pode ter mentores dentro ou fora da sua empresa e não necessariamente precisa ser da sua mesma área de atuação. O importante é que haja uma sinergia entre vocês.



#06 Mesas Pagas

No mercado é possível encontrar uma infinidade de iniciativas no formato de *clube de networking*, as chamadas ‘mesas pagas’ costumam reunir pessoas de diferentes segmentos com o objetivo de gerar negócios entre elas, além de compartilhar conhecimento e experiências de sucesso e aprendizado.

Eu recomendo uma avaliação profunda antes de ingressar neste tipo de grupo, para avaliar se, de fato, o seu público-alvo está contemplado e se você vai ser capaz de contribuir com experiência e conhecimento. Pode ser muito útil, mas pode ser uma perda de tempo e dinheiro. Fique atento.

E há ainda grupos de mentoria que oportunizam ações de networking entre profissionais do mesmo segmento, como é o caso da **Mentoria Prime Bankers**.



Sobre mim

Sou formado em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul, em Coaching pela Sociedade Brasileira de Coaching e Mentor licenciado pelo Global Mentoring Group (EUA). Em vinte anos de atuação profissional em marketing e vendas, passei por diversos setores da economia (governamental, publicidade, editorial, internet, telecom, educação e finanças), sendo que na última década me dediquei ao setor bancário, inclusive como gerente geral, liderando negócios e pessoas em vários estados do Brasil.

Criei, desenvolvi, apliquei e aperfeiçoei métodos de vendas, de liderança e de gestão de equipes e negócios, que hoje compartilho em meus cursos, palestras e mentorias. Sou criador de treinamentos como Craque das Vendas, Craque das Finanças e Liderança Detox que integram o mais avançado e mais completo programa de mentoria para profissionais do mercado bancário, a ***Mentoria Prime Bankers***.

Acompanhe minhas publicações, fique por dentro da agenda de palestras e da abertura de novas turmas de mentoria.



t.me/profissaobancario



fb.me/brittomarcelo

MARCELO BRITTO

Coffee Break

**5 SACADAS DE SUCESSO PARA VOCÊ
AMPLIAR SUA REDE DE CONTATOS**

