



Entrevista realizada em 26 de fevereiro de 2007 com o Administrador de Empresas e Engenheiro Luiz Paulo Orelli Bernardi, Professor do curso Técnicas de Marketing, Vendas e Negociação para Arquitetos e Engenheiros, que ocorrerá nos dias 3 e 4 de março de 2007, em Goiânia.

Por RONE ANTÔNIO DE AZEVEDO

ASPEAGO - *A visão do vendedor de serviços é contestada por alguns arquitetos e engenheiros, e por outros profissionais que priorizam o domínio da técnica como o “melhor marketing”. Qual sua reflexão sobre esse paradigma e as conseqüências de não saber vender e negociar serviços?*

Luiz Paulo Orelli - As estatísticas norte-americanas mostram que é de 10 a 20 vezes mais difícil vender do que executar um serviço ou produto. Ocorre que passamos uma boa parte de nossas vidas vendendo e negociando com a mais variada gama de pessoas desde a hora que acordamos pela manhã até irmos dormir. E isso você é obrigado a fazer querendo ou não. Assim, os senhores técnicos deveriam conhecer as ferramentas propostas nesse curso, pois são indispensáveis para facilitar o seu dia a dia em geral, pelo simples fato de conviver, vender e negociar o tempo todo com pessoas. E para tanto a sua capacidade de argumentar é de vital importância para o seu sucesso. Se você não sabe argumentar convenientemente, está explicado o sentido dos seus resultados.

ASPEAGO - *As sucessivas crises econômicas resultaram na falta de oportunidades e na gradual desvalorização das profissões. Qual é a importância atual do marketing de serviços, vendas e negociação para profissionais liberais?*

Luiz Paulo Orelli - Qual será o profissional que ganha mais dinheiro em sua cidade? O que tem mais conhecimento técnico ou aquele que é mais bem relacionado com as pessoas? Posso garantir a você que é o segundo. Os estudos mais recentes permitem afirmar com precisão que você perderá 40% de suas negociações em um simples aperto de mão e que a impressão inicial de seu cliente será formada nos primeiros quatro minutos da conversa. Se você não dá importância ou não conhece esses números, não conseguirá focar no que realmente importa durante o processo de venda ou negociação. Para tanto você deve conhecer e utilizar essas importantes ferramentas que servem de atalho para o seu sucesso.

ASPEAGO - *Como esses profissionais podem usar a Programação Neurolingüística - PNL - para serem bem sucedidos como autônomos e nas empresas privadas e públicas?*

Luiz Paulo Orelli - A PNL é uma poderosa arma pessoal que, se bem aplicada, gerará resultados positivos rapidamente tanto na vida profissional quanto nas demais áreas. Quando você aprende a comandar o seu cérebro, reconhecendo o mecanismo e as codificações de seu funcionamento, tudo fica muito mais fácil. Você não veio ao mundo com um manual de funcionamento do produto, mas está equipado com um software especialmente desenvolvido para seres humanos. Ora, se você conhecer sua programação alcançará melhores resultados inevitavelmente. A engenharia genética já sabe disso e está descobrindo coisas maravilhosas a partir do projeto Genoma.

ASPEAGO - *Como os cuidados com a auto-estima e a saúde podem aumentar a capacidade de vender e negociar?*

Luiz Paulo Orelli - O bom vendedor não se veste para vender. Ele se decora. Isso é auto-estima associada à automotivação. Auto-estima é o senso de dignidade que você tem de si próprio, e é tão importante quanto o ar que você respira. O Negociador é alguém que motiva a ação do outro com uma atitude mental positiva adquirida com automotivação. As pessoas reconhecem o homem de sucesso muito antes de alcançar suas metas. Elas o identificam por sua automotivação. Esse é seu maior predicado.

ASPEAGO - *De que maneira o curso contribui para os profissionais das empresas públicas obterem maior reconhecimento e satisfação?*

Luiz Paulo Orelli - O curso propicia uma visão diferente do contexto em que esses profissionais estão inseridos. Infelizmente, nossa formação técnica não contempla outras áreas do conhecimento como a mercadologia, as vendas e as técnicas de negociação. Os profissionais que conhecem essas técnicas levam muitas vantagens na área profissional, e geralmente são os escolhidos para promoção, uma vez que quase sempre são os representantes das empresas públicas. Mas isso pode e deve ser apreendido pelos profissionais em geral, com maior facilidade para os engenheiros e arquitetos, cuja formação é muito exigente. Assim, se você aprender a usar essas novas ferramentas, terá uma vida mais fácil, controlada e prazerosa, pois melhorará seus resultados, independentemente do lugar em que trabalha.



Se você aprender a usar essas novas ferramentas, terá uma vida mais fácil, controlada e prazerosa, independentemente do lugar em que trabalha.

ASPEAGO - *Qual a receptividade e melhorias alcançadas pelos profissionais nas diversas empresas e instituições em que o Senhor ministrou o curso?*

Luiz Paulo Orelli - Sinceramente, a minha impressão foi a melhor possível uma vez que o nível de participação dos interessados é sempre muito alto. As técnicas são de fácil assimilação e aplicação, independente da experiência e da formação de cada pessoa. O curso foi ministrado no Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT), Instituto de Engenheiros de São

Paulo, OAB São Paulo, nas empresas REVERBRÁS, SAINT GOBAIN e TOYOTA, entre outras no Brasil e no exterior. Esse curso não foi desenvolvido para os conformados, mas sim para os inconformados comprometidos com o seu próprio desenvolvimento pessoal. Depois da sua participação desafio você a não alterar seu comportamento em sua próxima venda ou negociação. Isso porque terá uma nova percepção das coisas e das pessoas. O marketing não é mais uma batalha de produtos, mas sim de percepções.

ASPEAGO - *Profissionais mais bem sucedidos e pessoas mais felizes serão capazes de transformar empresas e o país onde vivem?*

Luiz Paulo Orelli - Sim. Empresas são apenas entes abstratos administradas por pessoas que possibilitam obter resultados. Daí fica evidente a importância de trabalhar com pessoas felizes e bem sucedidas. A era industrial já passou. A era do conhecimento já começou. Os 40 homens mais ricos dos Estados Unidos até 45 anos de idade trabalham com conhecimento. O último da lista é a megaestrela do basquete americano Michael Jordan

que lançou há algum tempo o seu próprio perfume. Portanto, estamos numa era de mudança radical de paradigmas, que se não percebida a tempo pelas pessoas dificultará termos cidadãos mais felizes e conscientes. As pessoas devem aprender a gerenciar suas próprias carreiras, pois isso não pode ser delegado às empresas, governos e terceiros.

ASPEAGO - *Esta é sua sétima vinda à Goiânia para ministrar um curso técnico. Em quais aspectos seu curso contribuirá para a qualificação e o crescimento dos profissionais goianos?*

Luiz Paulo Orelli - William Ury, reconhecido como um dos maiores gurus americanos da negociação, ensina que “passamos mais da metade das horas acordadas negociando”. Se essa afirmação é verdadeira podemos ter uma idéia de como os ensinamentos desse curso poderão melhorar a sua vida pessoal e profissional. É sempre bom lembrar o seguinte ditado: “A vida é como um eco. Se você não gosta do que esta recebendo, preste atenção no que esta emitindo”.

ASPEAGO - *Qual conselho final o Senhor daria para os indecisos e outros profissionais que não conseguem visualizar a aplicação do seu curso?*

Luiz Paulo Orelli - Entendo exatamente como esses profissionais se sentem. Há alguns anos atrás eu me sentia assim também, pois não conseguia visualizar como o Marketing, Vendas e Negociação poderiam ajudar em meu desenvolvimento pessoal. A explicação mais lógica é a de que as formações de caráter eminentemente técnico, como a dos arquitetos e engenheiros, têm a tendência natural de enfatizar as cadeiras técnicas que são seus maiores tesouros. Ocorre que com o passar do tempo se descobre que existem outros tesouros que também podem ser muito bem aproveitados. Explicando melhor, descobri que “faltava tempero nas minhas



É sempre bom lembrar o seguinte ditado: “A vida é como um eco. Se você não gosta do que esta recebendo, preste atenção no que esta emitindo”.

equações” e por isso não alcançava os resultados que tanto desejava. Esse curso dá a você mais desse tempero porque você poderá utilizá-lo como instrumento de vida. Por fim, é bom lembrar que o êxito de cada um de nós depende necessariamente da habilidade de defender nossas idéias e negociarmos nossos próprios espaços. Nesse sentido, o curso é ideal para todos que procuram crescimento pessoal e profissional.

Última chamada - Ainda há vagas no curso do Prof. Luiz Paulo Orelli Bernardi. Não perca essa oportunidade única de aprender as técnicas de Marketing, Vendas e Negociação com PNL. Faça sua inscrição pelo telefone (62)9804-0398, com o Engenheiro Rone Azevedo.