



CAPITAL PSICOLÓGICO

Trabalho em parceria

Se, por um lado, a ideia de trabalho em parceria tem vindo a ser difundida no ambiente laboral intra e interempresas, por outro, tenho ouvido vários empresários discutirem sobre o quanto mau para o negócio pode ser um - suposto - parceiro. São vários os argumentos que utilizam, mas essencialmente, a noção de que "não se pode confiar em ninguém" e que, depois, "por um pagam os outros".

Dar a cara por alguém, por um serviço ou por um parceiro implica, de facto, estarmos disponíveis para ter boas e menos boas experiências. Todas úteis. E, claro que algumas delas podem inviabilizar a continuidade de uma relação de parceria, mas não é tanto por isso que se deverá tomar uma decisão. No caso de ter algum receio e de não se sentir à vontade de ir construindo a sua própria rede de parceiros, procure conhecer mais profundamente redes de parceria de empresas já existentes. Elas são ou deverão ser muito mais do que "simples" pequenos-almoços ou almoços periódicos entre empresários.

Participar ou criar uma rede de parceiros de negócio pode significar várias coisas positivas, que exigem tempo e dedicação:

- Ter alguém/uma equipa que comunica (e bem) o nosso serviço, por nós, a um preço muito acessível (e até sem gastar dinheiro). Não só pessoalmente, como através dos diversos meios de comunicação utilizados. E depende de nós sermos criativos para pensarmos nesta possibilidade de uma forma mais abrangente.
- Ter um complemento do nosso serviço ou produto. E disso pode decorrer a concretização de um novo negócio ou até de uma nova oferta.
- Aprender. A troca de experiência permite-nos ir mais além e pensar o que fazemos de forma diferente. Darmos passos, criar novas coisas, chegar onde sozinhos não chegariam, mesmo que apenas só em pensamento. E permite também aprender sobre o outro, sobre a especificidade do negócio do parceiro, por exemplo.

- Criar uma imagem. Porque criar uma imagem é muito importan-

te para um empreendedor. Não apenas uma imagem de auto-confiança, sobretudo uma imagem de segurança na sua área de negócio e em áreas mais abrangentes. Da mesma forma como eu recebo por ter um parceiro, eu também dou. E essa imagem que crio, gera-se não apenas junto dos clientes, mas na comunidade, de uma forma mais ampla e abrangente.

- Aumentar o volume de negócios. Uma compra do meu serviço pode constituir a oferta de um desconto no serviço do meu parceiro. E vice-versa.

Mas, como um bom marinheiro se prepara em terra, existem alguns aspetos importantes a ter em conta quando se avança para uma relação com um parceiro. Alguns deles:

- Primeiro, o que está na nossa cabeça não está na cabeça do parceiro. Portanto, quando aposte numa parceria, há que trazer e convidar o parceiro a conhecê-nos, a saber como queremos comunicar o que fazemos e como o fazemos. Treino. É preciso que haja treino entre parceiros. O objetivo é que a equipa parceira saiba - quase tão bem quanto nós - comunicar o essencial do que fazemos.
- Segundo, alimentar a relação. Para isso, siga a máxima: cultivar e vez de caçar. Dê. Um parceiro não existe apenas para nos dar. Para que isso aconteça, dedique-se a ser o primeiro a dar. E foque-se sobretudo em dar. Porque irá receber de volta.
- Identificar erros e resolver problemas. Esteja atento e comunique o que acha que poderia funcionar melhor. Encontre-se pessoalmente com o seu parceiro de negócios. Para beber um café, para porem a conversa em dia. Vai ver que desses momentos surgirão muitas boas dicas e até novos horizontes.
- Não procure ter muitos parceiros. Procure sim ir conhecendo aqueles que se tornarão nos seus verdadeiros aliados. Quando os encontrar, é garantido que irão crescer juntos, passo a passo.

Mara Correia
maracastrocorreia@gmail.com

PUB.

ADMITE-SE SENHORA

Disponibilidade imediata e gosto para tratar de senhora de idade em cadeira de rodas.

Pretende-se horário das 12 às 21 horas

Telem 919903290

(1073)

URGENTE

Barman/Empregado de Mesa com experiência.

Transporte próprio, Flexibilidade de horários, Espírito de equipa

Enviar email para recrutamento@caisdapraia.com
ou entregar cv no Cais da Praia.

SENHORA

Faz companhia e dá apoio durante a noite a senhora idosa.

T. 965494400

(579)

CURSO DE CONFECÇÃO

Aulas teóricas e práticas.

Inicio em Outubro.

Construe o seu próprio vestido.

Inscrições nos PIMPÕES ou pelo telef.: 262 877 740



A Lubrigaz, SA concessionário Volkswagen e Audi para o distrito de Leiria, pretende admitir Bate Chapas para as suas instalações nas Caldas da Rainha com o seguinte perfil:

- Domínio técnico da função
- Gosto pelo setor automóvel
- Organizado e metódico

Oferecemos condições em vigor na empresa adaptadas ao perfil do candidato.

Candidaturas para:

geral@lubrigaz.pt
RH-APV-CR- gc092016

Lubrigaz SA

Rua Dr. Artur Figueirôa Rego nº100
2500-187 Caldas da Rainha

Oferta de Emprego

Empresa do ramo Agro-Alimentar da zona de Alcobaça recruta **Técnico Electromecânico / manutenção industrial** com mínimo de 12º ano, com ou sem experiência.

Perfil: dinâmico e activo, capacidade para trabalhar em equipa, sentido de organização e método de trabalho, conhecimentos em inglês, residência na zona ou facilidade de deslocação.

Enviar C.V. com fotografia actualizada para:
cvcandidaturatrabalho@gmail.com

ADMINISTRATIVO (M/F)

Requisitos:

- Expediente geral administrativo;
- Lançamento de documentos e análise de dados contabilísticos;
- Conhecimento de informática e sistemas de faturação;
- Sentido de responsabilidade;
- Facilidade no relacionamento interpessoal;
- Disponibilidade imediata.

Oferece-se:

Ordenado base, compatível com o perfil do candidato;

Integração numa equipa jovem e dinâmica;

Formação e progressão na carreira.

Os CV's devem ser enviados por email para:
recursoshumanos@estadoliquido.pt

ARMAZÉM/ DISTRIBUIÇÃO

Requisitos:

- Idade compreendida entre os 25 aos 40 anos;
- Carta de Condução;
- Sentido de responsabilidade;
- Disponibilidade Imediata.

Oferece-se:

- Integração numa equipa jovem e dinâmica;
- Ordenado compatível com a função.

Os CV's devem ser enviados por email para:
recursoshumanos@estadoliquido.pt

Contacto: 916 619 401



EMPRESA SEDIADA EM ÓBIDOS PROCURA :

- SERRALHEIRO DE ALUMINIO COM :
 - EXPERIENCIA EM FABRICAÇÃO E MONTAGEM
 - CARTA DE CONDUÇÃO

Contacto : 262 958 930
Email : geral@visaoeste.pt