

DO it!



N.º 33
WWW.DOIT.PT
MAR. ABR. MAI 20
PBR034500 (Cont.)



VENDAS & NEGOCIAÇÃO



- 💬 DICAS PARA O DESAFIO DE TRABALHAR EM CASA
- 💬 VENCER A GUERRA EMOCIONAL
- 💬 A RETOMA ECONÓMICA CONSTRÓI-SE HOJE!
- 💬 COMO DIFERENCIAR-SE EM VENDAS?



COMO É TRABALHAR NOS PALOP?

SANDRA CALDAS

Administradora da Work3

Foto: DR

Por já termos desenvolvido vários projetos nestes países, esta é uma questão que por vezes me colocam e à qual costumo responder: "Qual deles?"

À primeira vista pode surgir a ideia de que trabalhar nos PALOP - Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa é igual só porque partilhamos a mesma língua. Esse é o primeiro erro a evitar para quem quer entrar no território dos PALOP. Comparar Angola com Moçambique é semelhante a comparar Portugal à Alemanha. Países no mesmo continente, mas absolutamente distintos.

Por isso, o primeiro passo será refletir sobre o (des)conhecimento que temos relativamente ao Continente africano em geral, e aos PALOP em particular, e estar preparado para a complexidade das suas diferentes realidades, sejam elas de natureza histórica, política, geográfica ou cultural.

O desafio é saber como abordar o país onde se vai operar. Compreender o que nos aproxima para além

"O DESAFIO É SABER COMO ABORDAR O PAÍS ONDE SE VAI OPERAR. COMPREENDER O QUE NOS APROXIMA PARA ALÉM DA LÍNGUA E ESTARMOS ABERTOS A DAR E RECEBER"

da língua e estarmos abertos a dar e receber. Quanto maior a proximidade, maior será a troca de ideias e experiências, maiores serão os laços estabelecidos e melhor será o resultado final.

Quando chegámos a Angola, percebemos que quase todas as empresas estavam a operar em Luanda, porque era aí o centro de decisão. Decidimos que o nosso percurso seria no interior. Percorremos milhares de quilómetros em estradas difíceis, fizemos um sem número de voos entre Luanda e várias capitais de Província (Menongue, Ondjiva, Namibe, Dundo, Luena, etc.), onde tivemos a oportunidade de nos destacar pela proximidade e pelas relações que estabelecemos nesses locais. Pudemos ver e registar as necessidades in loco e responder com as melhores soluções, de forma transparente, respeitando prazos e assegurando a melhor qualidade do serviço.

Há, contudo, um fator decisivo e transversal a qualquer mercado (e não só nos PALOP): a humidade. Creio que, ao longo dos anos, esse foi - e ainda é - o nosso maior trunfo.