

## 2017 só será "novo" ano para negócios que se prepararem

No artigo abaixo, o especialista José Ricardo Noronha faz um alerta sobre a importância da preparação para que as empresas conquistem a tão esperada retomada econômica em 2017.

**13/10/2016 16:23:33**

\*Por José Ricardo Noronha

Por mais incrível que possa parecer, um novo ano já se aproxima. Um 2017 que todos torcemos para que seja, de fato, “novo” em vários aspectos.

Novo no que diz respeito à tão fundamental retomada da confiança do empresariado e da população em geral.

Novo também no que se refere à tão esperada e necessária retomada da economia.

E novo também diante das incríveis oportunidades que todos nós temos à nossa frente para construir negócios e empresas ainda mais vigorosos e bem sucedidos, com elementos essenciais como alta performance e elevada produtividade de vendas ganhando ainda mais destaque.

Quando falamos em alta performance e em produtividade, falamos necessariamente da cada vez mais crucial melhoria do repertório de técnicas, habilidades, conhecimentos, comportamentos e atitudes de vendas dos nossos profissionais e líderes de vendas.

Sim, treinar e capacitar com foco 100% orientado ao incremento desses elementos nunca foi tão essencial quanto agora, neste mercado de aceleradas mudanças que vivemos.

Os clientes mudaram! As necessidades, problemas e exigências dos nossos clientes mudaram! Os nossos concorrentes mudaram! As condições econômicas mudaram! O mercado mudou!

Por isso, avalie e veja se você e sua empresa estão prontos para prosperar neste novo cenário. Construa desde já o 2017 para que ele seja, de fato, novo e espetacular!

\* José Ricardo Noronha é vendedor, palestrante, professor, escritor e consultor. Formou-se em

Direito pela PUC/SP e tem MBA Executivo Internacional pela FIA/USP. Possui especialização em Marketing, Empreendedorismo, Empreendedorismo Social e Vendas pela Owen Graduate School of Management e é Professor dos MBAs da FIA. É autor dos livros "Vendedores Vencedores" e "Vendas. Como eu faço?", além de idealizador da Universidade das Vendas.  
[www.paixaoporvendas.com.br](http://www.paixaoporvendas.com.br) e [www.universidadedasvendas.com.br](http://www.universidadedasvendas.com.br)