

100 melhores
PME chega às
províncias // P7



Sasol cria oportunidades
de negócios para as
MPME nacionais // P6

Alternativas de
financiamentos para
PME nacionais // P6



MOZNEGÓCIOS

EDIÇÃO #2

www.moznegocios.co.mz

+258 82 306 9569

Apoio: IPEME - www.ipeme.gov.mz

ENTREVISTA

// P4



Ernesto Max Tonela, ministro da indústria e comércio, conversou com o MozNegócios sobre o ambiente de negócios para as MPME em Moçambique.

NOVIDADE // P7

IPEME assina parceria que promove a competitividade entre as PME

ARTIGO - POR JORGE MENEZES // P8

Transformando networking em negócios

PME fortalecem parcerias para exportar produtos moçambicanos // P2



A FACIM, que decorreu em Marracuene, entre 29 de Agosto e 4 de Setembro, comemorou este ano o 52º aniversário e reuniu num único espaço todos os sectores económicos nacionais

e estrangeiros. O evento anual e multisectorial mostrou que Moçambique continua a ser uma economia promissora e um mercado atractivo para os investidores... [CONTINUA NA PÁGINA 2]



Snapchat muda de nome e apresenta óculos Spectables // P3



Transformação digital das PME em Moçambique // P3

Superbrands

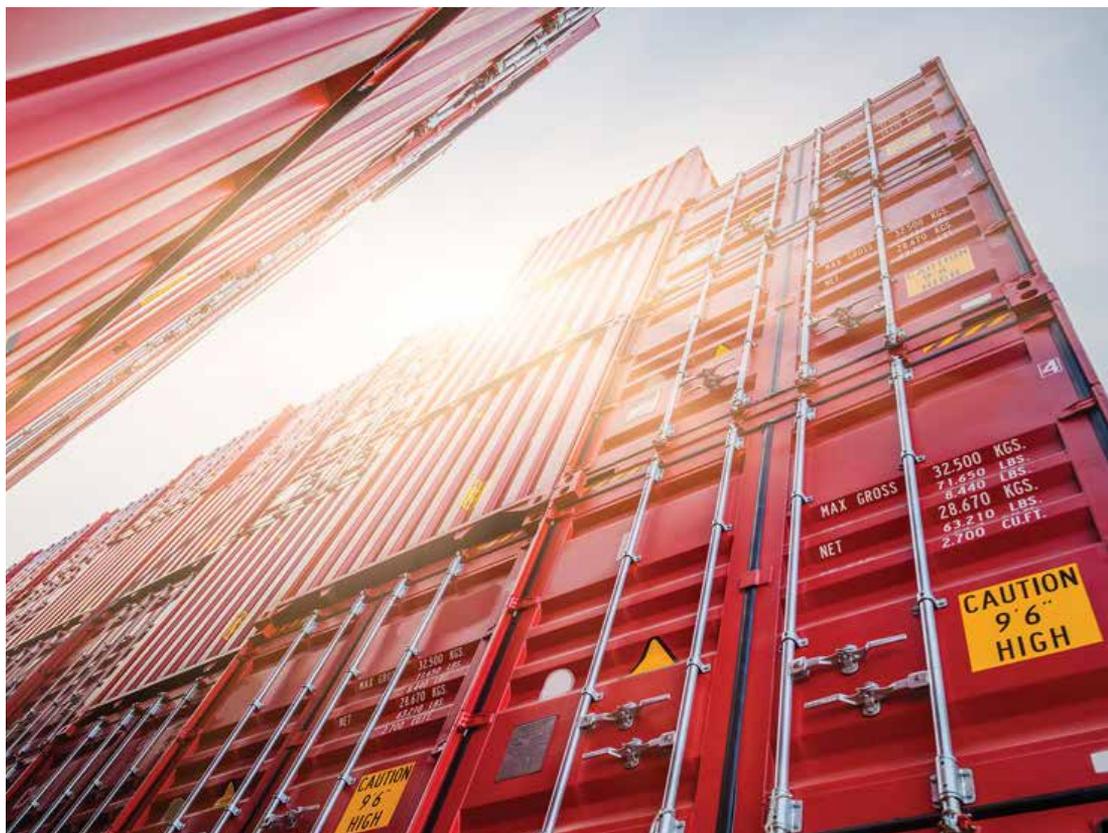
Mais uma vez a Superbrands Moçambique revela as Marcas de Excelência. Fique atento à Gala que se realizará em Novembro no Polana Serena Hotel.

www.superbrands.co.mz



DESTAQUE DA EDIÇÃO

PME fortalecem parcerias para exportar produtos moçambicanos



A FACIM, que decorreu em Marracuene entre 29 de Agosto e 4 de Setembro, comemorou este ano o 52º aniversário e reuniu num único espaço todos os sectores económicos nacionais e estrangeiros. O evento anual e multisectorial mostrou que Moçambique continua a ser uma economia promissora e um mercado atractivo para os investidores internacionais, apesar dos desafios que o país enfrenta.

Octávio Francisco Zefanias, director das Feiras do Instituto para a Promoção de Exportações (IPEX), entidade responsável pela gestão da FACIM, afirmou mais uma vez que a feira conseguiu promover as empresas e os diversos sectores económicos do país. "As empresas fizeram negócios, assinaram diversas parcerias, e estas foram feitas nos diversos

sectores, como área de prestação de serviços, turismo, agricultura, agro-processamento e comercialização", explicou Zefanias.

Assim sendo, de acordo com o IPEX, o objectivo principal da FACIM 2016, que era de promover o país e as ligações económicas com potencial para exportações, foi alcançado.

"Assumimos ter conseguido. Neste ano tivemos novos produtos e novos expositores em relação aos anos anteriores. As condições para a interacção existiram, pois realizamos vários seminários, bolsas de contactos e tudo em torno das parcerias empresariais", disse Octávio Zefanias.

De acordo com o relatório do IPEX, nesta edição, foram assinadas 10.000 bolsas de contactos para

futuras parcerias, realizados 28 seminários temáticos e estiveram presentes mais de 3700 expositores nacionais individuais.

Claire Zimba, director-geral do IPEME, Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas, no âmbito das parcerias, constatou também a importância da feira para o desenvolvimento das PME. "As micro, pequenas e médias empresas puderam expor melhor os seus produtos e serviços, através da estratégia de interacção entre empresários do IPEME. Pelo menos oito negócios foram fechados por 12 empresas nacionais e cerca de 134 PME nacionais foram enviadas para Portugal para ganharem mais experiência na área de exportações", referiu Zimba.

No contexto da feira, foi realizado também no dia 31 de Agosto o seminário promovido pelo instituto, com o tema "Potenciando PME a partir de Parcerias e Networking", onde Mário Costa, Presidente da União de Exportadores da CPLP, participou como orador.

Ainda durante a FACIM foram avançadas outras iniciativas, por exemplo, o relançamento do jornal MozNegócios, uma publicação nacional com foco nas PME e em parceria com o IPEME, bem como, a apresentação da União dos Exportadores da CPLP, onde estiveram presentes João Macarínque, o Presidente do IPEX, e Miguel Frasquilho, o Presidente da AICEP (Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal, e onde foram anunciadas diversas oportunidades de negócios existentes nos países da CPLP.

A FACIM 2016 conseguiu atingir o objectivo de promover a cooperação entre Moçambique e vários países estrangeiros, que expuseram suas pontualidades e produtos, e garantiu que as PME nacionais pudessem identificar novas oportunidades, estabelecer parcerias a nível local e internacional, e fortalecer as ligações económicas com destaque para exportações.

MOZ NEGÓCIOS



O jornal MozNegócios é um produto da agência Playground em parceria com o IPEME. Com conteúdos sobre negócios que envolvem as PME em Moçambique, o jornal possui uma tiragem de 5.000 exemplares e é distribuído gratuitamente.

PARCEIROS:



EQUIPA MOZNEGÓCIOS

Direção Executiva: Miguel Proença
Direção Editorial: Keite Branquinho
Direção Criativa: Victor Holanda
Direção Comercial: Patrícia Aquarelli

Conteúdos: Mariamo Salimo
Produção: Carlos Fernando
Projecto Gráfico: Playground
Impressão: Madeira & Madeira Artes Gráficas

PARA ANUNCIAR

TELEFONE: +258 82 306 9569
E-MAIL: info@moznegocios.co.mz

BREVES

TECNOLOGIA

Snapchat muda de nome e apresenta óculos Spectacles



A COMPANHIA Snapchat mudou o nome para Snap Inc. e apresentou o primeiro dispositivo criado pela empresa, o Spectacles, que é um par de óculos de sol com uma câmara de vídeo com uma lente de 115 graus. O CEO Evan Spiegel fez o anúncio no dia 24 do mês passado, depois de meses de rumores sobre a produção dos óculos com câmeras.



Os óculos gravam o conteúdo automaticamente na secção de memórias do aplicativo, num novo formato circular, e quem preferir pode reproduzir as imagens também em tela cheia. O dispositivo será vendido em três cores por 130 dólares americanos e o aplicativo vai continuar a ser chamado Snapchat.

Transformação digital das PME em Moçambique



OS DESAFIOS que o tecido empresarial moçambicano enfrenta actualmente são complexos e exigem medidas muito sólidas e estruturadas. No caso das PME, esses desafios são agravados pelos baixos índices de utilização de tecnologia de gestão que acelera as operações diárias e torna os negócios mais competitivos.

Hoje, as empresas não podem ser conduzidas com as mesmas ferramentas de há 10 anos atrás. Os negócios competitivos e capazes de ultrapassar os desafios da conjuntura socorrem-se de tecnologia que acelera as operações, induz rigor aos processos e disponibiliza informação consolidada de apoio à tomada de decisão. As empresas que não disponham deste suporte tecnológico não serão capazes de ultrapassar os desafios que se alastram globalmente a todos os negócios, sectores e geografias.

As TI (tecnologias de informação) são hoje o factor mais decisivo para a competitividade empresarial. Só elas serão capazes de incutir rigor nos processos, acelerar a execução das operações, suportar a tomada de decisão com base em dados sólidos, delinear estratégias bem fundamentadas ou impulsionar a rentabilidade. Não há maior motor de produtividade empresarial do que a tecnologia de gestão. Só ela

proporciona, actualmente, às empresas a possibilidade de estarem no mercado de uma forma cada vez mais flexível e competitiva.

Perante este cenário, os responsáveis das PME não podem adiar mais a decisão de recorrer a ferramentas que transformem os processos de negócio em operações rápidas, ágeis e rigorosas, através de automatismos que convertem os factores críticos nas operações que aumentam os índices de produtividade.

Em Moçambique, grande parte dos decisores das PME já se aperceberam da importância dos sistemas de informação para a eficiência na gestão empresarial, mas existe ainda um longo caminho a percorrer rumo à transformação digital dos negócios.

MozNegócios indica o software **Primavera** para a gestão dos negócios das PME moçambicanas.



Starter

Software de Faturação

Primavera

www.primaverabss.com/mz | T: 21 303 388



a partir de apenas 9.560 MT*

A Faturação certificada que a sua empresa precisa!

Subscriba o plano que mais se adequa ao seu negócio.

* valor sem IVA para subscrições de 1 ano

O ambiente de negócios para as MPME em Moçambique



Ernesto Max Tonela, Ministro da Indústria e Comércio

DECORREU entre os dias 8 e 10 de Setembro do corrente ano, nas instalações do Instituto Nacional de Normalização e Qualidade, no Zimpeto, o XIV Conselho Coordenador do MIC, que é uma reunião anual onde se faz o balanço das actividades realizadas pelo ministério e são discutidos assuntos de domínio económico, bem como, o planeamento das actividades no quadro do programa do governo.

Durante o intervalo, na sexta-feira, 9 de Setembro, a nossa equipa conversou com o ministro Ernesto Max Tonela sobre as estratégias do governo para as Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME) e o questionou a respeito do ambiente de negócios no país.

MozNegócios: Segundo o Doing Business de 2016 do Banco Mundial, Moçambique está na posição quanto ao desempenho e facilidade de se fazer negócios, isto é, o país decresceu cinco posições comparando ao ano 2015. Que análise faz do ambiente de negócios no país no ano de 2016?

Ernesto Max Tonela: Melhorar o ambiente de negócios é um dos desafios do governo. Temos uma estratégia para a melhoria do ambiente de negócios, aprovada em 2013, com um conjunto de acções aliado aos indicadores internacionais publicados pelo Banco Mundial no Doing Business, mas, também, temos uma plataforma com o sector privado onde, em conjunto, identificamos acções e prioridades que devem ser desenvolvidas e orientadas para remoção de barreiras que afectam o dia-a-dia das empresas. Acreditamos que só com um bom ambiente de negócios é que teremos melhores condições para atrair investidores

e acreditamos que o desenvolvimento do país é muito dependente do investimento privado, quer nacional quer estrangeiro, e os indicadores internacionais de competitividade são um bom sinal, que incentivam ou não o investimento, sobretudo o estrangeiro. Nesse âmbito, temos nos concentrado em actividades como facilitar o processo de registo de empresas, reduzindo o número de processos para que as empresas que se queiram registar comecem a operar de foma legal e formal, e implementamos uma plataforma informatizada, o e-BAÚ, que permite que os cidadãos interessados, nacionais ou estrangeiros, através de um serviço único, possam realizar qualquer operação, simplificar os processos de licenças comerciais e industriais dirigidos, especialmente, às PME.

MozNegócios: Visto que é um dos desafios do governo garantir a melhoria e o bom desempenho do ambiente de negócios no país, quais as expectativas para o ano 2017?

ENTREVISTA

Ernesto Max Tonela: Para 2017, nós (MIC) definimos um programa de trabalho e há também um conjunto de acções que realizamos na área de negócios. Contactamos especialistas do Banco Mundial, do departamento do Doing Business, que fizeram um diagnóstico no país sob ponto de vista de acções que podem ser implementadas para ter uma evolução positiva.

Mas, toda classificação vai depender da nossa celeridade comparada a de outros países, que também estão a implementar e desenvolver programas de reformas.

Os indicadores do Banco Mundial (para classificar a economia e ambiente de negócios num país) são dez, como abertura de empresas, simplificação dos processos e outros. Então, simplificamos vários processos. Introduzimos uma legislação que permite que as empresas depois do licenciamento possam ter acesso directo aos boletins da República sem necessidade de pagamento.

Quanto ao acesso a energia eléctrica foi criado um conjunto de reformas, que através da aprovação de um novo decreto pelo Conselho de Ministros, que reduz o período de espera do processo, evita que o empresário para ter acesso tenha que se dirigir várias vezes à EDM e ao Ministério da Energia para submissão, fiscalizações e aprovações dos projectos. Mas, temos alguns problemas quanto ao tempo de execução destas reformas, quanto a aceitação e validação delas dentro dos prazos pelo Doing Business, que faz avaliação das reformas.

MozNegócios: Estimular as MPME a crescerem e gerarem novas oportunidades de negócios é importante para garantir a sustentabilidade e estabilidade económica do país. Que medidas estão sendo tomadas pelo MIC para impulsionar este segmento a crescer e gerar novos negócios?

Ernesto Max Tonela: O MIC tem sob a sua gestão o IPEME, que tem como actividade principal trabalhar com empreendedores no sentido de dar assistência para desenvolver estudos de viabilidade e alguns programas de formação e capacitação sobre vários domínios de gestão, desde técnica, gestão financeira, recursos humanos, bem como assistência no acesso ao sistema bancário.

Temos também alguns projectos orientados para empreendedores que já têm projectos específicos. Uma das medidas é o projecto CaDUP, em cooperação com o governo japonês, para promoção de um produto em cada distrito. O trabalho é orientado, sobretudo, para a questão da embalagem, que é um dos

grandes constrangimentos para as MPME. Também implementamos programas de desenvolvimento de marketing para as MPME para que os seus produtos sejam conhecidos no mercado.

MozNegócios: Muitas MPME dependem do acesso ao crédito para incrementarem seus serviços e produtos no mercado. Que medidas estão sendo aplicadas para facilitar a obtenção de crédito/financiamentos para as MPME?

Ernesto Max Tonela: Estamos agora a trabalhar num projecto novo com o Banco Africano de Desenvolvimento para desenvolver a cadeia de valor na indústria avícola, mas, orientado para os distritos localizados nas províncias do Niassa e Zambézia, e mobilizamos 9 milhões de dólares a título de donativo para o Estado. Estamos agora a conceber o projecto e vamos lança-lo nos próximos meses. Mas, o acesso ao financiamento para as MPME é ainda um grande desafio para o MIC. Temos alguns outros projectos limitados de fundos, que mobilizados no âmbito de programas de cooperação e que determinamos limites a nível de taxas de juros, mas, são projectos com definições muito claras de zonas geográficas e também do tipo de financiamentos. Temos também um projecto para financiamento de um fundo de garantia para empresas que trabalham na produção de cajú. Estas empresas socorrem-se dos fundos que temos mobilizado através dos sistemas bancários para financiar o programa de aquisição de castanha de cajú, e quanto ao processamento e venda, estas empresas, assumem a responsabilidade, mas, pelo menos, garantimos que o nível de taxa de juros que pagam é mais acessível.

MozNegócios: Como podem as MPME contribuir de forma a impulsionar a evolução da economia do país?

Ernesto Max Tonela: As oportunidades são grandes sobretudo na conjuntura actual que, devido a evolução cambial, torna-se mais apetecível produzir no país e nós temos condições e matérias primas suficientes que transformando tem mercado suficiente para as empresas de todo tipo de segmento poderem comercializar.

Então, é nossa responsabilidade (MIC) desenvolver programas que visam fazer uma junção das pontencialidades que as grandes empresas têm como grandes compradores e, assim, promover as PME moçambicanas.



Quer
anunciar?
Entre em
contacto
connosco

MOZNEGÓCIOS

info@moznegocios.co.mz
+258 82 306 9569

Alternativa de financiamentos para PME nacionais

MOÇAMBIQUE está a atravessar muito provavelmente a maior das crises no pós-guerra dos dezasseis anos. Com a escassez de investimento directo estrangeiro, derrapagem da moeda nacional perante as suas congéneres de referência, aumento do custo do dinheiro, entre outros acontecimentos internos e externos, muitos dos empresários e empreendedores nacionais questionam-se sobre quais as alternativas ainda existentes perante um cenário tão pessimista e com elevada incerteza.

Apesar da crise conjuntural que o país atravessa, acreditamos que existem ainda oportunidades por explorar. Este é o momento certo para que os empresários e empreendedores nacionais invistam no ajustamento dos seus negócios, capacitação das pessoas e preparação institucional para ganharem num futuro próximo.

Listamos algumas opções alternativas disponíveis no mercado de onde os empresários e empreendedores nacionais poderão explorar para consolidar e expandir os seus negócios/projectos:

Mastercard Foundation

Direccionado para projectos e ou negócios de base agrícola e respectiva cadeia de valor. Mais informações em www.mastercardfdn.org.

The Africa Enterprise Challenge Fund

Fundo para o desenvolvimento de negócios no sector agrícola e agro-negócios, energias renováveis e respectivas cadeias de valor. Mais informações em www.aecfafrica.org.

FECOP

Fundo Empresarial da Cooperação Portuguesa dotado em 434 milhões de Meticais, com taxas de juro bonificadas e direccionado para as Micro e PME moçambicanas. Para mais informações, contacte o IPEME.

Sasol cria oportunidades de negócios para as MPME nacionais

A SASOL actua em Moçambique há mais de dez anos na área de produção energética, especificamente, na exploração de gás natural, na província de Inhambane. Este ano, no passado mês de Junho, a empresa lançou o Programa de Conteúdo Local que poderá trazer um impacto positivo importante para as micro, pequenas e médias empresas (MPME) moçambicanas.

O programa Conteúdo Local visa desenvolver fornecedores e capacitar as empresas locais para que possam gerar emprego e oferecer bens, serviços e habilidades para atender os padrões da companhia e de outras empresas estrangeiras no sector de petróleo e gás. O Conteúdo Local é constantemente incorporado em todo o processo de procurement e em todos os concursos públicos da empresa.

No âmbito do processo de contratação, a Sasol dá prioridade a empresas nacionais com capital social moçambicano (conteúdo local) de no mínimo 51%, mas, se a empresa deve demonstrar que vai empregar mão-de-obra moçambicana e/ou subcontratar empresas locais. A equipa do MozNegócios questionou ao Wilson Chafinya, que é Especialista em Conteúdo Local da Sasol, sobre quais eram as oportunidades de negócios da Sasol e como podiam as PME beneficiarem das oportunidades.

“A participação das MPME neste programa é feita mediante concurso. Primeiro, as empresas vão inscrever-se na nossa base de dados preenchendo um formulário específico. Avaliamos cada empresa e aquela que reunir todas as condições que exigimos, passa para a fase seguinte”, explicou Wilson Chafinya. Outras componentes de avaliação e contratação, além do conteúdo local, usadas pela Sasol às empresas que queiram ter acesso às oportunidades de negócio são categorizadas pelo Especialista em quatro elementos-chave, como “a qualidade dos serviços e bens, a observância do sistema de segurança, saúde do ambiente no trabalho, o custo e o prazo de entrega”.

“As áreas de negócios que as empresas moçambicanas podem ter acesso no âmbito do Conteúdo Local e apoio às MPME são várias: construção civil, manutenção de veículos e equipamentos electrónicos, área de recrutamento de recursos humanos e outras”, respondeu Chafinya. Ainda segundo Wilson



Sasol - Moçambique

Chafinya, o programa consiste também em capacitar as empresas locais, isto é, identificando e capacitando as empresas nacionais de forma estratégica.

“A capacitação é feita nas áreas que achamos que as MPME poderão ter oportunidades dentro da Sasol. Devido ao nosso ramo de actuação, temos oportunidades que requerem equipamentos e tecnologias avançadas, e algumas empresas moçambicanas ainda não têm essa capacidade. Contudo, o nosso objectivo é de que a médio e longo prazo, as empresas Moçambicanas tenham capacidade nessas áreas”, disse Chafinya.

Para a capacitação, a Sasol encoraja as empresas nacionais a criar parcerias com empresas estrangeiras para trocar conhecimentos e habilidades, e a empresa actua apenas como influenciadora dessas parcerias.

Assim sendo, o objectivo final deste programa é criar acesso às oportunidades de negócios para as MPME moçambicanas dentro da Sasol e torna-las mais competitivas no mercado, de forma que elas não olhem para a multinacional como o único cliente, mas, que possam identificar outras grandes empresas como potenciais clientes.

As empresas locais que queiram manifestar interesses em fazer negócios com a Sasol podem enviar o perfil da empresa para o endereço cadastrofornecedores.maputo@sasol.com.

NOVIDADE

100 melhores PME chega às províncias



A 5ª EDIÇÃO do Prémio 100 Melhores Pequenas e Médias Empresas moçambicanas, lançada oficialmente no dia 5 de Junho, na cidade de Maputo, pelo ministro da Indústria e Comércio, Max Ernesto Tonela, já está a ser divulgada nas capitais provinciais do país. A cidade de Nampula foi a primeira a celebrar o evento, referente a esta quinta edição, no passado dia 13 de Setembro, e onde esteve presente a Secretária Permanente da província de Nampula, Verónica Langa. No dia 22 de setembro foi também celebrado o evento na província de Sofala.

Nesta edição, o concurso vai continuar a premiar três categorias principais, a PME do Ano, PME Inclusiva e PME Inovadora, e doze distinções serão atribuídas às restantes PME. A iniciativa pretende seleccionar com rigor as 100 melhores Pequenas e Médias Empresas, premiando a qualidade, estimulando a inovação, ao mesmo tempo que inclui os moçambicanos no processo de desenvolvimento social. As inscrições terminaram no passado dia 30 de Setembro e, neste momento, está a decorrer o processo de apuramento das empresas e serão feitas visitas de campo. No mês de Novembro será realizada a gala de premiação.

NOTÍCIA

IPEME assina parceria que promove competitividade entre as PME



O IPEME assinou, no mês de Setembro, um memorando de entendimento com a Associação Moçambicana Para Promoção do Cooperativismo Moderno (AMPCM), uma entidade jurídica que desenvolve e promove de forma sustentável a riqueza em Moçambique através da colaboração da sociedade.

O objectivo deste memorando de entendimento é de promover sinergias e desenvolver acções comuns entre as duas organizações, realizar acções de capacitação e assistência técnica, e contribuir para a competitividade das micro, pequenas e médias empresas (MPME) nacionais.

A parceria visa promover iniciativas de desenvolvimento institucional, formação e capaci-

tação para as empresas e negócios cooperativos, disseminar informação re-levante às cooperativas membros da AMPCM no âmbito de gestão e desenvolvimento de negócios, bem como, criar planos de negócios, realizar estudos de viabilidade, gestão financeira, marketing, embalagens, feiras a nível nacional e internacional, e promover linhas de financiamento disponíveis às MPME, e outros serviços.

O Director Geral do IPEME, Claire Zimba, frisou que o recente acordo entre as duas instituições vem fortalecer os esforços que o IPEME tem vindo a desenvolver para apoiar mais micro, pequenas e médias empresas nacionais a tornarem-se auto-suficientes e alcançarem maior número de negócios.

**ESPECIALIZADOS
NA IMPRESSÃO DIGITAL
DE PEQUENOS
E GRANDES FORMATOS**

RUA JOSÉ MATEUS 75. POLANA CIMENTO - MAPUTO
C. 82 062 7280 E. GERAL@MADEIRA-MADEIRA.CO.MZ

CARTÃO DE VISITA

REVISTAS, BROCHURAS E LIVROS

ROLL UP E BANNER

STAND

PAPEL TIMBRADO

CONVITES

Madeira & Madeira
ARTES GRÁFICAS

Transformando networking em negócios



OS OBSTÁCULOS que nos impedem de fazer networking de maneira verdadeiramente profissional são na maioria das vezes fruto da nossa própria acomodação e de um conhecimento limitado acerca dos princípios fundamentais para formação de redes de negócios inteligentes. Poder aceder a esta rede de forma rápida para obter os recursos disponíveis sempre que necessário é um activo importante na construção do nosso sucesso pessoal e profissional. A seguir iremos apresentar cada um destes obstáculos e indicar como cada um deles afecta negativamente o nosso trabalho de networking.

Primeiro obstáculo: DIFICULDADES PARA OUVIR

Existem pessoas que confundem networking com vendas, e com isso ficam o tempo todo a falar da sua empresa, dos seus produtos e dos seus serviços. Durante o networking não é a hora de vender. O networking existe para que possamos ouvir as pessoas e construir com elas um relacionamento.

Segundo obstáculo: PILOTO AUTOMÁTICO

No piloto automático não somos nós que estamos no comando, são as rotinas automáticas da nossa mente que estão funcionando. Isso acontece quando a nossa cabeça esta muito cheia de

preocupações ou quando a conversa esta muito chata, com isso, começamos a perder a concentração e a viajar em nossos próprios pensamentos, fazendo com que estejamos presentes no momento do networking apenas de corpo, mais não de alma, e sem estar inteiro, não é possível fazer networking de maneira inteligente.

Terceiro obstáculo: FALTA DE AMEAÇAS

Quando estamos muito seguros sobre a nossa carreira e não conseguimos ver nenhuma crise a aproximar-se, deixamos de fazer networking por falta de ameaças. Existem pessoas que só pensam na sua rede de relacionamentos quando perdem o emprego e precisam de se recolocar no mercado ou quando a sua empresa está com problemas financeiros e precisa de um empréstimo.

Quarto obstáculo: FALTA DE EXERCÍCIO

A falta de prática dificulta a construção de uma boa rede de relacionamentos, conviver com pessoas exige tempo e dedicação. Sem esforço não há recompensa, é como no desporto, quando não trabalhamos determinado músculo, ele atrofia e perde força. A mesma coisa acontece com os nossos relacionamentos, quando não exercitamos o contacto e o convívio, a relação enfraquece e morre.

Quinto obstáculo: FALTA DE OBJECTIVOS

Precisamos definir metas em networking como definimos em qualquer outra área das nossas vidas, para isso é necessário agir de forma planeada e saber escolher as melhores oportunidades para buscar os contactos que desejamos.

Sexto obstáculo: MEDO DE FRACASSAR

O medo do fracasso é um inimigo que precisamos enfrentar e dominar se desejamos tornarmo-nos campeões em networking. Quem tem medo de cometer erros não se estabelece nesta actividade de alto risco, pois, quando lidamos com pessoas tudo é imprevisível, não temos como controlar as suas reacções e as suas atitudes. O que podemos fazer para evitar os enganos é prepararmo-nos melhor, buscando mais informações sobre as pessoas e as suas actividades, para tentar construir com estas informações um cenário futuro que favoreça a nossa busca pelos nossos objectivos.

Vencendo estes obstáculos teremos mais hipóteses de encontrar as pessoas que possam apoiar-nos e patrocinar as nossas ideias e projectos e com isso estaremos preparados para quando as boas oportunidades de negócios surgirem novamente.



Jorge Menezes é pesquisador especializado no desenvolvimento de competências para liderança e training design specialist. Tem mais de 20 anos de experiência e já formou mais de 5.000 executivos ao longo da sua carreira. Foi o pioneiro em utilizar a ciência do neurocoaching no Brasil. É autor dos livros "Aprenda a Negociar com os Tubarões" e "Transformando Networking em Negócios", ambos da Editora Alta Books.

 contacto@playground.co.mz



Escolha a **Playground** antes que a concorrência tenha a mesma ideia brilhante

+258 84 422 9568 21 496 098

Se o futuro da sua marca é importante para si, é melhor pensar na sua futura agência de comunicação.

Entre em contacto connosco e agende uma apresentação.