

**“NEGOCIAR E VENDER SERVIÇOS DE ENGENHARIA E ARQUITETURA”**

Livro de Ênio Padilha

Ilustrações de Zito Ferreira, Sérgio Santos, Marina e Sponholz

Apresentação de Maria Clara de Maio (editora da Revista Lume – São Paulo)

Prefácio de Manoel Henrique Campos Botelho (Autor do livro “Concreto Armado, Eu te Amo”)

160 páginas

Lançamento Nacional em 7 de agosto de 2007.



**RESENHA**

Neste 5º livro Ênio Padilha aborda uma das principais dificuldades enfrentadas por engenheiros e arquitetos em todo o Brasil: a negociação dos serviços.

Como nos livros anteriores, mitos e crenças disseminadas pelo senso comum são atacados e desfeitos à força de esclarecimentos técnicos e um conjunto de argumentos que podem ser utilizados pelos profissionais no campo.

Baseado nos cursos apresentados desde 1997 e que já contaram com a participação de 15.000 profissionais em 155 cidades de TODOS os estados Brasileiros, o livro parte de um conjunto de pressupostos intrigantes (e instigantes), como, por exemplo o de que “os clientes não sabem comprar serviços de engenharia e arquitetura e este deve ser o primeiro problema a ser enfrentado pelos profissionais”; outro pressuposto é o de que “os clientes dos engenheiros e arquitetos não são sensíveis ao preço. A questão do preço não é um problema real. É, antes, uma consequência do comportamento dos profissionais nas negociações.”; além disso, o livro dedica-se a explorar as diversas particularidades dos serviços de Engenharia e Arquitetura e as consequências que essas características apresentam para o marketing e para as negociações.

A idéia é não perder de vista que **negociar e vender serviços de Engenharia e Arquitetura não é tarefa para principiantes**. É preciso conhecer bem o terreno, dominar o jogo e saber a hora e a vez de cada lance.

A novidade deste livro é **um capítulo especialmente dedicado aos recém-formados**, mostrando que “a coisa não é tão feia como parece”.

**LANÇAMENTO NACIONAL**

O lançamento nacional será realizado no dia 7 de agosto de 2007, no **Instituto de Engenharia**, em São Paulo. Nos dois meses seguintes serão feitos eventos de lançamentos regionais, promovidos por entidades de classe de Engenharia e Arquitetura.

Abaixo apresentamos as

**CONDIÇÕES GERAIS PARA REALIZAÇÃO DE LANÇAMENTO REGIONAL DO LIVRO “NEGOCIAR E VENDER SERVIÇOS DE ENGENHARIA E ARQUITETURA”**

**1.** A entidade promotora deverá adquirir **70 exemplares** do livro “NEGOCIAR E VENDER SERVIÇOS DE ENGENHARIA E ARQUITETURA”

**2.** Os livros serão adquiridos com um desconto de 25% em relação ao preço de capa

Preço de capa: ..... 70 x R\$ 35,00 = **R\$ 2.450,00**

Preço a ser pago pela entidade promotora: ..... 70 x R\$ 26,25 = **R\$ 1.837,50**

**3.** A entidade promotora fica também responsável pelas providências e despesas de deslocamento do palestrante (**passagens aéreas e traslados locais**); A palestra “Negociar e Vender Serviços de Engenharia e Arquitetura”, com duração de uma hora, será apresentada **sem cobrança de honorários** por parte do palestrante;

**4.** As providências e despesas correspondentes a estadia e alimentação (hotéis e restaurantes) ficam **por conta do palestrante**.

- 5.** A principal vantagem desta proposta é que os livros adquiridos poderão ser revendidos (aos profissionais presentes ao evento) pelo seu valor de capa (R\$ 35,00), garantindo à entidade promotora um lucro de **33,3 %** sobre o investimento realizado.
- 6.** Os outros títulos do autor ("Marketing para Engenharia, Arquitetura e Agronomia", "Marketing Pessoal e Imagem Pública" e "Três Minutos de Marketing" também poderão ser vendidos pelo promotor, na data do lançamento, em regime de consignação, com comissão de 10% sobre as vendas)
- 7.** Os exemplares do livro "Negociar e Vender Serviços de Engenharia e Arquitetura" adquiridos no pacote de lançamento e que, eventualmente, não sejam vendidos na data do evento permanecerão como patrimônio da entidade e poderão ser vendidos nos dias ou semanas seguintes, na sede da entidade ou durante outros eventos promovidos;
- 7.1.** Caso não haja interesse em "recuperar o investimento" os livros podem ser utilizados para
- a)** ser incluído no acervo de bibliotecas (da própria entidade, das universidades, da comunidade...);
  - b)** ser distribuído aos profissionais associados;
  - c)** ser dado como presente (prêmio) em eventos da entidade ou nas formaturas dos cursos de Engenharia e Arquitetura da região;
  - d)** ser sorteado entre os participantes inscritos na palestra;
- 8.** O valor do contrato será pago na data do evento (os livros poderão ser enviados na data do lançamento nacional: 07/08/2007);
- 9.** A divulgação será feita das seguintes formas:
- Cartazes de divulgação do livro e do evento (*serão fornecidos pelo autor*);
  - Banner de divulgação a ser exposto em outros eventos anteriores ao lançamento (*modelo em arquivo eletrônico fornecido pelo autor*);
  - Envio de press release aos veículos de comunicação da região para eventual publicação de matéria sobre o livro (*modelo fornecido pelo autor*);
  - Envio de trechos do livro, para publicação sob a forma de artigo ou ensaio (*fornecido pelo autor*);
  - Entrevista do Autor aos veículos de comunicação da região (essas entrevistas poderão ser agendadas e realizadas por telefone, pela internet (recurso de voz do skype) ou mesmo por escrito, via e-mail, MSN ou Skype.
- 10.** Para o evento "Lançamento Regional" sugerimos a seguinte programação:
- A.** Apresentação artística e exposição de banners com trabalhos de profissionais da região (eventuais patrocinadores do evento);
  - B.** Apresentação e abertura do evento
  - C.** Palestra "**Negociar e Vender Serviços de Engenharia e Arquitetura**" com o engenheiro Ênio Padilha (1h00)
  - D.** Lançamento do livro.
  - E.** Coquetel e seção de autógrafos

**ÊNIO PADILHA**

[www.eniopadilha.com.br](http://www.eniopadilha.com.br)