

LIVROS



O MEDO E A
ESPERANÇA
**Giulio
Tremonti**
Editorial
Presença

A globalização é o tema central de inúmeras dissertações, onde as vantagens e desvantagens são analisadas ao detalhe. Com a subida dos preços e o aumento generalizado do custo de vida começa a ser visível o "lado obscuro" da globalização e a crise torna-se uma realidade próxima. Nesta obra Giulio Tremonti, actual ministro da Economia e das Finanças do IV Governo de Berlusconi, faz aquilo a que se pode chamar um ponto da situação. Centrando-se no caso europeu dá conta, por um lado, dos problemas que contribuem para a crise que se avizinha e, por outro, mostra de que forma se podem enfrentar e superar. Segundo Tremonti é possível superar a crise através da reforma da política europeia, privilegiando linhas de orientação que incentivam a família, a autoridade, a ordem, a responsabilidade e o federalismo. Para ele, trata-se de redefinir as políticas comunitárias, recuperando as raízes da identidade europeia e devolvendo aos seus cidadãos um espaço onde a esperança ainda seja possível. Um livro essencial para quem tem esperança num futuro melhor.



COMO
CONDUZIR
UMA
NEGOCIAÇÃO -
LIVRO DE
EXERCÍCIOS
Roger Fisher • Lua de Papel

Guia de negociação passo a passo. Roger Fisher, autor do mais vendido livro de negociação da história (Getting to Yes, publicado pela Lua de Papel sob o título Como Conduzir Uma Negociação) apresenta um guia prático para preparar as reuniões e negociações decisivas. Este é o livro de exercícios que complementa Como Conduzir Uma Negociação, com case studies, simulações, tabelas e uma série de outras ferramentas que vão ajudar o leitor nos momentos cruciais.



PRÁTICA
ADMINIS-
TRATIVA
Carlos Nabais
• Lidel

Este livro, em conjunto com as outras obras já publicadas, Prática Contabilística, Prática Fiscal e Prática Financeira, procura proporcionar uma visão essencialmente prática do meio empresarial e económico e, neste caso particular, da realidade administrativa, que permita auxiliar quem exerce uma actividade comercial, administrativa ou que frequente um curso de formação profissional. Estruturado em lições, ao longo do livro vão sendo resolvidas algumas questões colocadas pelos alunos na sala de aula, apresentados e preenchidos diversos documentos comerciais e modelos das finanças e das conservatórias relacionados com situações do dia-a-dia.

Licenciado em Finanças pelo Instituto Superior de Economia de Lisboa, Carlos Alberto Nabais exerce funções directivas num gabinete de contabilidade e formação. Técnico Oficial de Contas, lecciona Contabilidade Geral, Contabilidade Analítica, Economia e Cálculo Financeiro. É autor de diversos livros e artigos nas áreas de contabilidade e fiscalidade, nomeadamente Prática Financeira, volumes I e II e Prática Contabilística, volumes I e II.

FERRAMENTAS AO SERVIÇO DO SUCESSO INDIVIDUAL



No actual mundo dos negócios são várias as ferramentas que se tornam imprescindíveis no dia-a-dia de trabalho ou mesmo em contexto de lazer

Além da atitude e da primeira impressão que causa, a proactividade – numa reunião de trabalho, numa entrevista de recrutamento ou mesmo em contexto de férias – aliada a uma rede de contactos actualizada, são fundamentais. O sucesso e realização individual decorre do equilíbrio entre competências pessoais e sociais e é, por esse motivo, mais que a soma das aptidões técnicas e profissionais.

O sucesso individual abrange capacidades como auto-gestão, esforço e iniciativa, respeito pela diversidade e pelo tra-

balho de equipa. Factores que, em conjunto com as competências profissionais, aumentam a confiança, a coragem, a tolerância e a versatilidade de cada indivíduo no ambiente global de trabalho.

Tenha sempre presente que a proactividade é a capacidade de fazer com que as coisas aconteçam, é o contribuir para a mudança e para o equilíbrio do(s) sistema(s); é ter a capacidade de aprender até morrer. É sonhar e ter a capacidade de colocar o sonho em prática.

Outro ponto incontornável no nosso tempo e que deverá ter sempre presente e em contínua actualização é a sua

rede de contactos. Muitas vezes apelada de networking, esta rede, uma vez cultivada, abre portas para um mundo de possibilidades e oportunidades. Constitui uma fonte de informação onde pode recorrer sempre que necessite de pistas, conselhos ou informação credível, e é muitas vezes a maior ferramenta de marketing e de divulgação das suas actividades e, naturalmente, de si próprio. Mas networking não é um evento, é um processo. Muitas pessoas só pensam na sua rede de contactos quando precisam desesperadamente de ajuda. O verdadeiro networking ocorre precisamente pela via contrária, pela via da oferta de ajuda, tempo, disponibilidade e proximidade. É praticar o velho lema "ajude para ser ajudado". Porque não aproveitar as férias ou o regresso ao trabalho para colocar a sua rede de contactos em dia? Lembre-se, contudo, de que não é por estar em férias que deve "abandonar" o seu estilo habitual de comunicação e interacção.

Com a convicção de que o seu sucesso depende do seu contributo individual, não esqueça da necessidade de dar a melhor imagem de si próprio e do provérbio "à mulher de César não basta ser... é preciso parecer". Além da boa apresentação, cada profissão ou função tem o seu estereótipo quanto à apresentação pessoal. Não procure ser original na maneira de vestir, se essa "originalidade" não combinar consigo ou não o favorecer face ao(s) seu(s) propósito(s).

Lembre-se de que a proactividade e o processo de networking consistente, ao serviço da sua determinação, competência e profissionalismo são hoje e no futuro a sua marca de sucesso: nas relações com os outros e, claro, na relação consigo próprio.

Wilson Learning Portugal
sonia.sousa@wilsonlearning.com.pt
www.wilsonlearning.com.pt

BREVES

Pós-graduação em Gestão e Economia do Turismo e Hotelaria

A EGP-UPBS (Escola de Negócios da Universidade do Porto) estreia a pós-graduação em Gestão e Economia do Turismo e Hotelaria, até agora ministrada pelo ISEFP/FEP.

A formação destina-se a profissionais que queiram iniciar ou evoluir em carreiras de gestão, ou desenvolver projectos de negócios na área do turismo. O objectivo é dotar os alunos de competências comportamentais e técnicas que lhes permita desenhar e gerir de forma integrada as actividades do domínio turístico, como a gestão hoteleira, restauração, prospecção/promoção/atração de mercados, concepção e gestão de eventos, desenvolvimento de projectos imobiliários de base turística. Funciona em horário pós-laboral, no pólo da Asprela da EGP-UPBS. Com início a 26 de Setembro, a pós-graduação é coordenada pelos por Pedro Quelhas Brito e Mário Rui Silva. A segunda fase de candidaturas decorre até sábado, dia 13 de Setembro. Mais informações em www.egp-upbs.up.pt.

Gestão de recursos hídricos na Atlântica

A Universidade Atlântica lança em Outubro a pós-graduação em Gestão de Sistemas de Abastecimento de Água, em parceria com a EPAL - Empresa Portuguesa de Águas Livres, a COBA - Consultores para Obras, Barragens e Planeamento, e o LNEC - Laboratório Nacional de Engenharia Civil. O objectivo é "dar resposta à carência de profissionais qualificados verificada no mercado. Tanto no sector público como no privado, há falta de técnicos com valências multidisciplinares nas áreas de gestão e engenharia que promovam decisivamente a melhoria da sustentabilidade e eficiência da gestão de recursos hídricos" no País. A coordenação está a cargo de Nelson Lourenço (reitor da Atlântica), de Helena Alegre (LNEC), de Bento Franco (EPAL), de Ricardo Oliveira (COBA) e de Cristina Branquinho (Faculdade de Ciências da Universidade de Lisboa). As inscrições estão abertas até ao final de Setembro no secretariado do Colégio de Pós-Graduações. O curso decorre entre Outubro

de 2008 e Junho de 2009, com aulas às sextas-feiras (das 14h30 às 20h30) e sábados (das 9h30 às 12h30). Mais informações em www.uatla.pt.

Site de emprego para o sector da comunicação

O mercado nacional conta a partir deste mês com um site ibérico de oferta de emprego para o sector da comunicação e do marketing. Em www.comtrabalhos.com ou em www.contrabajos.es (a partir de Outubro), as empresas da área da comunicação, os directores de Recursos Humanos e os activos disponíveis têm oferta e procura segmentada. "Esta é uma necessidade universal e, embora não seja um projecto de dimensão europeia, extravasa as fronteiras do nosso país e arranca servindo a Península Ibérica", afirma Sandro Silva, director-executivo da Prodigio Digital. Aberto para consulta e colocação de informação, mediante registo obrigatório, o site presta serviços sem encargos. "A fonte de receitas resulta da nossa capacidade de captar investimento publicitário, é este que irá

sustentar o projecto", salienta Sandro Silva. O investimento inicial da Prodigio Digital no projecto ronda os 15 mil euros, integralmente canalizados para o desenvolvimento do site.

Programa avançado de gestão para clínicas veterinárias

A Intervet Schering-Plough, em parceria com a Universidade Católica Portuguesa, promove um projecto de formação em gestão destinado aos dirigentes de clínicas veterinárias, O PAGE VET - Programa Avançado de Gestão Veterinária, tem "inúmeros pontos de contacto com o programa avançado de Gestão para Executivos, desenvolvido pela Universidade Católica Portuguesa, o mais procurado programa de formação de executivos em Portugal". O PAGE VET pretende dotar os profissionais de ferramentas específicas de gestão com o objectivo de melhorar a performance económica e financeira dos centros de atendimento médico veterinário. Envolve um máximo de 26 de participantes e assenta numa metodologia interactiva, de debate e discussão de casos.