



# Atenção senhores passageiros...

*por René Werner*

O empreendedor está feliz, está fazendo a mala para sua primeira viagem de negócios, o sonho de atingir novos mercados está se realizando. Coloca na mala sua melhor vestimenta, os catálogos recém impressos de sua empresa, cartões de visita, cartão de crédito e uma agenda cheia de reuniões. A sua esperança está a mil com os pedidos que vai trazer e que vão dar uma nova dimensão a sua empresa. A família está eufórica, é um sinal de que o sacrifício valeu a pena.

No entanto junto com esta primeira viagem, que se for de sucesso, o empreendedor tem de aprender que viagens de negócios tendem a perder o seu charme, significar passar horas em aeroportos, reuniões pré-agendadas são canceladas sem avisos prévios, que a rotina da família não se alterou, e que preocupações deixadas para trás estarão lhe esperando na sua volta.

Assim, aprender a viajar como empreendedor significa criar uma disciplina desde o início, algumas dicas importantes neste momento podem ajudar a se preparar:

1. Estude os costumes regionais, compreenda qual a etiqueta comercial esperada, pontualidade nunca foi um senão. Viaje na noite anterior mesmo que sua reunião lhe permita pegar o primeiro voo do dia. Chegar relaxado na reunião é sinônimo de confiança;

2. Escolha a vestimenta adequada, o excesso de informalidade assim como o excesso de formalidade tende a dar uma primeira impressão errônea;

3. Escolha bem o seu hotel. Se você está começando, escolha um hotel bom, mas não excessivo, nem sempre o melhor hotel da cidade impressiona seu cliente;

4. Não espere uma vida social com seus contatos comerciais, eles estão lhe esperando para discutir negócios, não para compartilhar intimidades;

5. Contas são de sua responsabilidade. Esteja preparado para cobrir as despesas. Afinal é esperado que quem viaje possua os meios para fazê-lo.

Discutir problemas do escritório na frente do cliente é perder o foco, é menosprezar o interlocutor. Pedir para usar o computador para checar o e-mail é outra forma de demonstrar sua limitação (lembre-se que todas as cidades têm computadores públicos).

Se a sua agenda permitir, conheça antes a cidade que você está visitando pela primeira vez, não transforme a sua viagem de negócios em uma viagem de turismo, e principalmente não peça que lhe mostrem a cidade, salvo se o cliente oferecer e preferivelmente se insistir.

Em viagens de negócios, sempre há tempo livre, use-o de forma útil prospectando novas oportunidades, já no quarto do hotel a lista de telefones pode lhe dar uma excelente ideia do mercado e da concorrência. Se você estiver vendendo um produto, visite a concorrência e veja o que ela pratica, se você tem clientes potenciais anote o seu número de telefone e programe uma nova visita. Não tente preencher a sua agenda com visitas inesperadas, sempre serão mal compreendidas.

Em relação à família, deixe claro que você não está indo se divertir, trazer uma mala cheia de presentes pode ser um gesto simpático, mas significa um gasto adicional que não necessariamente estava no seu plano de investimentos. Combine com a sua família como você vai se comunicar, atender celulares durante reuniões, somente em emergências.

Viajar a negócios é uma arte, que precisa ser aprendida. Não é o mesmo que viajar a passeio, não raro em um momento de descontração você encontra um conhecido relacionado a seu negócio. Demonstre sempre que você está focado no objetivo. O que significa que fora do horário do expediente lazer é aceitável, mas durante o expediente é um pecado capital.

Finalmente, aproveite suas viagens de negócios para ampliar seus horizontes, aprender novas culturas e se tornar uma pessoa mais interessante ao voltar, mas não transforme a sua viagem em um símbolo de status contando a todos o que você fez, quem você conheceu e o que você realizou.

O segredo do sucesso de uma viagem de negócios é que negócios são realizados. Realizem-se trazendo na sua bagagem novos pedidos e novas oportunidades de forma que na próxima viagem você tenha podido aumentar ainda mais o seu retorno.

Boa Viagem e sucesso!