

## Informação ajuda a vender mais?

\* Por Raúl Candeloro, palestrante do Fórum de Vendas

Todos os dias milhares de vendas são perdidas por pura falta de conhecimento de vendedores despreparados, sem habilidade e com a atitude errada. Gente que tem preguiça de ler, de se preparar. Passam na frente de uma livraria ou de uma biblioteca e olham para os livros como se olhassem para um aquário.



Raúl Candeloro

Eu tenho uma teoria em relação ao conhecimento e chamo-a de “Só uma idéia”. Preciso tirar só uma idéia para que um artigo, curso, conversa ou livro, tenha valido o investimento. Aqui vão três dicas para ajudá-lo:

**Livros:** Assunto é o que não falta. O que ninguém entendeu ainda é que só existem sete passos na venda: Prospecção, Abordagem, Sondagem, Proposta, Negociação, Fechamento, Pós-venda. A melhor forma de melhorar seus resultados é estudar os passos e adaptá-los

à sua realidade para colocá-los em prática. E os livros são a melhor forma de fazer isto. Idéia 1: Algumas empresas montaram bibliotecas para os funcionários. As mais arrojadas criam até “círculos do livro”, as pessoas devem ler as obras, apresentá-las e discuti-las com os colegas.

**Internet:** Quantos vendedores pesquisam o site de uma empresa antes de ligar para tentar vender algo? A internet é um oásis de informação a ser explorado. Use-a exhaustivamente. Idéia 2: Crie em sua equipe o hábito de pesquisar as novidades do setor, os concorrentes, os clientes, o mercado no exterior. Crie um 'arquivão' de idéias e notícias para ser acessado pela equipe.

**Cursos e eventos:** Outro dia recebi o e-mail de um corretor de imóveis que, ao assistir uma palestra minha em São Luis, teve uma idéia que mudou sua vida. Ele contou que trocou o fusca por um Audi A3 e que sua imobiliária tinha o nome em minha homenagem – “Atitude Empreendimentos Imobiliários”. Quando tiver uma palestra com gente boa em sua cidade, pare de dar desculpas e participe. Idéia 3: Não vá sozinho ao evento. Leve a esposa, o marido, os filhos adolescentes, a equipe e até mesmo os clientes. Patrocine um evento e leve o palestrante para jantar com os seus clientes e com sua equipe. Seja criativo!

A lógica é simples: só uma idéia. Isso faz com que você tenha uma atitude pró-ativa em relação ao conhecimento.

\*Texto adaptado de Raúl Candeloro, diretor e editor da revista *VendaMais*. Raúl vai estar no **Fórum de Vendas**, no dia 24 de abril. Para ler este artigo na íntegra, acesse o site [www.procecon.com.br/informativo](http://www.procecon.com.br/informativo).

## Editorial

Amigo cliente

Todos somos vendedores. De alguma maneira, exercitamos, a todo o momento, nossa capacidade de venda, seja vendendo nossa imagem pessoal, seja vendendo nossas idéias e projetos. Porém, nosso grande desafio é atender de forma satisfatória a nossos clientes, fornecedores e colaboradores. Pensando nisso, decidimos realizar, no mês de abril, o **Fórum de Vendas**, uma vez que uma das soluções mais eficientes é formar, em nossa equipe, pessoas preparadas para vender nossos produtos e serviços.

Criamos este momento de discussão e reflexão sobre nossas ações com o intuito de apurar a sensibilidade de nossos colaboradores e parceiros na identificação das reais necessidades dos clientes e principalmente possíveis oportunidades de negócios.

Contamos com sua participação em mais esse evento e esperamos poder novamente contribuir com o seu crescimento e de sua empresa.



Um grande abraço,  
Willian Cesar Laus  
Diretor executivo

### Expediente

Informativo da Procecon / KOMCORP  
Assessoria Empresarial  
Av. Mauro Ramos, 1450 – Ed. Platinum Tower –  
8º andar Centro – Florianópolis – SC.  
Telefone: (48) 2106 4350 / Fax: (48) 2106 4374  
Site: [www.procecon.com.br](http://www.procecon.com.br)  
E-mail: [informativo@procecon.com.br](mailto:informativo@procecon.com.br)

Diretor Executivo: Willian Cesar Laus  
Jornalista responsável: Carla Zappellini Roncatto (SC 01830 JP)  
Editoração: Marco Antonio Lacerda Rodrigues

Impressão: Gráfica 66

Tiragem: 300 exemplares

Não nos responsabilizamos por matérias ou artigos assinados. A reprodução das matérias e dos artigos é permitida mediante o crédito para o autor, para o jornal, revista ou outras publicações.

## As três regras que todo gestor esquece

John Baldoni\*

Os gestores sabem o que motiva e retém bons profissionais, mas quase todos esquecem disso, especialmente em momentos de estresse. Segue aqui um guia rápido sobre o que o gestor deve se lembrar:

Colaboradores querem produzir: Reconhecimento pessoal? Certamente, mas qualquer um que leia entrevistas de desligamento perceberá que funcionários satisfeitos frequentemente abandonam empregadores satisfeitos simplesmente porque eles assumem que ninguém se importa.

Colaboradores também têm sentimentos: Está tendo um dia ruim? Não desconte nos seus funcionários. Estudos sobre a insatisfação dos funcionários demonstram que quando os chefes são rudes, os subordinados são confusos. E se você repreender, peça desculpas prontamente. Isso dará a você uma dose de credibilidade.

Colaboradores têm vida própria: Para alguns, trabalho é igual a salário; para outros, é uma fonte de satisfação, nas não de toda satisfação. Respeite as fronteiras do trabalho e da vida. Logo, pense antes de jogar na mesa de um funcionário, numa sexta-feira à tarde, um trabalho equivalente a uma semana, usando estas palavras: “Para segunda-feira de manhã, por favor”.

E já que estamos falando de regras, aqui vai mais uma: regras são importantes. Quebre-as por sua conta e risco. Você irá mais uma vez perder seus bons profissionais e ter que começar tudo de novo. E isto é caro. Normalmente, 2,5 vezes o salário do contratado, de acordo com um estudo da *Right Management*. Logo, se você não acreditar nestas regras, lembre-se da regra que os CEOs respiram: o dinheiro fala mais alto. Quebre esta regra e tais despesas, que você poderia eliminar, podem ser eliminadas através da extinção de um único salário: o seu!

Fonte: Harvard Online

\*John Baldoni é consultor/mentor de liderança e palestrante. Também é autor de

A melhor Impressão é a que fica

Causando sempre a melhor impressão



**GRÁFICA 66**  
Saint Germain LTDA  
FONE: (48) 3246-0651  
[grafica@grafica66.com.br](mailto:grafica@grafica66.com.br)

## Prazo para entrega do IRPF termina no dia 30 de abril

O contribuinte deverá entregar a declaração do Imposto de Renda de Pessoa Física (IRPF) até o dia 30 de abril de 2008. A multa por atraso será de 1% ao mês sobre o valor do imposto devido, observados os valores mínimo de R\$ 165,74 e máximo de 20%.

A Procecon/Komcorp oferece o serviço de declaração do IRPF. O prazo final para a entrega da documentação à Procecon/Komcorp é dia 7 de abril. Segundo a supervisora do departamento fiscal, Adriane de Araujo Rosa, essa data foi estipulada com o objetivo de evitar tumultos e congestionamento no sistema e, conseqüentemente, erros na confecção e entrega das declarações. Adriane acrescenta que, após esse prazo, o departamento fiscal não mais se compromete para a realização deste serviço.

A solicitação do serviço pode ser feita pelo telefone 2106-4342, com Adriane. Os documentos exigidos são:

1. Comprovante Anual de Rendimentos;
2. Cópia CPF;
3. Cópia Título de Eleitor;
4. Cópia Comprovante de Endereço;
5. Cópia do IRPF 2007 (com recibo de entrega);
6. Extrato Bancário para Fins de Imposto de Renda (com saldos em conta-corrente, conta-poupança, investimentos e empréstimos em 31/12/2007);
7. Variações Patrimoniais: compra ou venda de bens móveis e imóveis, constando cópia do documento, CPF do adquirente ou vendedor, valor pago ou recebido, data da transação; participações societárias, constando: % de participação e valor em R\$;
8. Documentos referentes a despesas dedutíveis (médicas, instrução, previdência);
9. Data de nascimento dos dependentes e CPF (para maiores de 18 anos);
10. Telefone para contato.

## A proteção legal de softwares no Brasil

Por Fernanda Linck Bastos \*



É notória a essencialidade dos programas de computador para o processamento de informações e conseqüente desenvolvimento das atividades empresariais, comerciais e industriais. Os softwares desempenham um papel fundamental como meio de transporte de dados e veiculação de conhecimentos e informações, merecendo proteção legal específica, a qual é conferida através da Lei 9.609/98 regulamentada pelo Decreto 2.556/98.

São aplicáveis as disposições referentes ao Direito Autoral (Lei 9.610/98). Ainda que o registro do programa de computador no INPI não seja obrigatório, somente através do registro estarão protegidos, com abrangência internacional, o programa e seu nome comercial, bem como a proteção do direito de exclusividade para uso e comercialização por um prazo de cinquenta anos.

Via de regra, a concessão da utilização de software não ocorre através de comercialização, mas sim por meio de contratos de licenças de uso, as quais podem ser conferidas a apenas um ou mais usuários dependendo da contratação. Em razão da imaterialidade dos programas de computador, os dispositivos legais e o contrato são fundamentais para sua regulamentação e exercício da atividade.

Tendo em vista a importância dos softwares para o desenvolvimento econômico, foi apresentada pela Câmara dos Deputados a Proposta de Emenda à Constituição 517, de autoria do Deputado Marcondes Gadelha, a qual propõe a imunidade tributária para a sua comercialização e produção, sendo desta forma equiparados ao livro e jornal, uma vez que os softwares possuem atualmente a mesma função de disseminar o conhecimento e o desenvolvimento cultural, social e científico. A PEC 517 já obteve aprovação na Comissão de Constituição e Justiça, apenas aguardando entrar em pauta para ser votada e assim entrar em vigor.

Caso você tenha interesse, a Procecon/Komcorp poderá auxiliá-lo no registro de marca e de patente do seu programa. Procure-nos.

\* Fernanda Linck Bastos é advogada e supervisora do departamento Jurídico -

## Fórum de Vendas

A Procecon/Komcorp realiza, no dia 24 de abril, o Fórum de Vendas, no Centro de Convenções CentroSul, em Florianópolis. O evento contará com três grandes profissionais de vendas do país: Raúl Caneloro, Marcelo Ortega e Claudio Diogo.

Os palestrantes vão falar sobre como aumentar as vendas, atraindo a atenção dos diferentes perfis de clientes e oferecendo os produtos e serviços com eficácia, além de apresentar exemplos do dia-a-dia dos profissionais de atendimento e vendas mais competentes do país.



Fórum de Vendas \$

As melhores  
est. e aqui

Palestrantes  
**Raúl Caneloro**  
**Marcelo Ortega**  
**Claudio Diogo**

NÃO PERCA  
MAIS TEMPO  
**INSCREVA-SE JÁ**  
48 2106 4316

Dia 24 de Abril  
Às 17h00

ou pelo site  
[www.procecon.com.br/vendas](http://www.procecon.com.br/vendas)

Uma realização  
**Procecon**  
KOMCORP  
Assessoria Empresarial

Local:  
CentroSul

## Nova lei impede que empregador exija experiência superior a seis meses

O período de experiência exigido para contratos de trabalho não poderá ultrapassar o período de seis meses. A lei que acrescenta novo artigo à CLT (Consolidação das Leis de Trabalho) foi publicada no dia 11 de março, no Diário Oficial da União, e entra em vigor imediatamente.

"Para fins de contratação, o empregador não exigirá do candidato a emprego comprovação superior a seis meses no mesmo tipo de atividade", prevê o texto sancionado pelo presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva.

A CLT não limitava o tempo que o empregador podia exigir como experiência para o exercício de atividades profissionais. A nova regra, segundo a assessoria de imprensa do Palácio do Planalto, tem como objetivo tornar o mercado de trabalho mais acessível ao jovem.

Fonte: UOL News

## Nova marca Procecon

Para acompanhar a tendência de todas as marcas das empresas Komgroup, a Procecon Assessoria Empresarial está com nova marca: Procecon/KOMCORP.

Segundo o diretor executivo da Procecon/Komcorp, Willian César Laus, a mudança se fez necessária para a integração e a associação da Procecon à família de empresas Komgroup.

## Cursos oferecidos pela Procecon Expertise

Abril	Dias	Mai	Dias
<b>Curso</b>	<b>Curso</b>	<b>Curso</b>	<b>Curso</b>
Planos de cargos e salários.....	8 e 9	Gestão de mudanças.....	6 e 7
Investimentos em mercados e capitais.....	9 e 10	Legislação aduaneira - penalidades e classificação fiscal.....	6,7 e 8 13,14 e 15
Gestão de pessoas.....	15,16 e 17	Análise e modelagem de negócios.....	8 e 9
Atendimento ao cliente.....	15,16 e 17	Gestão de projetos.....	13 e 14
Gestão de contratos públicos.....	18	Seleção por competência.....	27,28 e 29
SEFIP nível básico.....	22 e 23		
Comunicação interpessoal.....	29 e 31		
ICMS/SC.....	30		

Cadastre-se e  
concorra a um curso

Confira nossas vagas  
de empregos

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