

# Palestra: Precisamos vender mais, Por quê?

No dia 01 de julho foi realizada uma palestra para os representantes comerciais no Anfiteatro da Faculdade FCJ com apoio do CORE/SC com a palestrante Silvana Goulart.



Abaixo um texto de muita relevância ao cenário de vendas que trata sobre a necessidade do profissional em capacitar-se e atualizar-se sempre.

## "A Importância da Capacitação e Atualização do Vendedor"

Por Silvana Goulart

A atividade de vendas cada vez mais se torna essencial e valorizada. Hoje, o profissional de vendas é o maior responsável pela fidelização de clientes, pela propagação de uma marca, pela escolha de um produto e pela opção de compra em um "mar de ofertas". É ele quem conduz e valoriza os produtos e serviços junto dos clientes, tornando-os satisfeitos a partir de sua oferta e de seu compromisso permanente em vender, mesmo em momentos de crise ou de abundância de ofertas. Ele incentiva, mapeia, resiste aos inúmeros "nãos" que ouve diariamente a procura de um "sim eu quero", "sim eu preciso". Por isso, o bom vendedor tem que

permanentemente atualizar-se, buscando novas informações e técnicas de vendas que possam agregar valor nas negociações e atendimento de seus clientes.

Em vendas, não há espaço para falta de conhecimento e inseguranças, o ontem não garante o hoje e muito menos o amanhã. A permanente mudança no mercado exige a reciclagem contínua e a obtenção de novas informações que possam alavancar vendas e gerar melhores resultados. Inovar e gerar novos resultados é a máxima.

O vendedor que visa o sucesso precisa ter a disciplina de buscar informações sobre tendências, novos lançamentos, novos modelos que estarão disponíveis no mercado, bem como quem está ditando estas tendências (formadores de opinião e especialistas). Estas pesquisas nem sempre estão disponíveis em seu cotidiano e este profissional tem que alcançá-las por meio de treinamentos, palestras e revistas do segmento que esteja atrelado independentemente de sua empresa subsidiá-lo ou não.



A capacitação e atualização profissional é, antes de tudo, um diferencial pessoal e intransferível. O profissional de vendas deve encarar sua permanente instrução e atualização como realmente é: um investimento pessoal e não um gasto financeiro. Desta forma, garantirá um passo à frente de seus concorrentes e mercado."

# SIRENORTE

SINDICATO DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS DO NORTE E NORDESTE DE SANTA CATARINA

Impresso Especial  
8803427002 DIREC.  
SIRENORTE  
...CORREIOS...

maio/junho/julho/agosto - ano XII n.º 2



## Aquisição do Playground

Página 3

### Feijoada

Página 2

### Festa Julina

Página 3

### Novo Convênio Unimed

Página 3

### Palestra

Página 4

## NATAL

\*\*\* Beneficente 2011 \*\*\*

Este ano a Campanha de Natal acontecerá dia 02 de dezembro de 2011. Estamos recebendo doações de alimentos que será destinada a uma entidade carente. **Participe!**



Banda G4 - Giza Carla  
Ingresso: Associado Gratuito  
Não associado: R\$ 25,00 por pessoa.

**SIRENORTE**

## Convite

O SIRENORTE tem a honra de convidar para o Jantar Dançante em comemoração ao Dia Pan-americano do Representante Comercial que acontecerá no dia trinta de Setembro de dois mil e onze, a partir das vinte horas no Restaurante Glória.

Traje: Esporte Fino  
Solicitamos gentilmente a confirmação de presença até o dia 23/9/11

www.sirenorte.com.br

## Mensagem do Presidente



Nesta publicação, quero mais do que mostrar transparência às ações e realizações do Sirenorte no decorrer destes anos, em especial aos associados e parceiros do mesmo.

Desejo dar uma dimensão maior ao que muitas vezes permanece em segundo plano:

O propósito que a entidade realiza continuamente em ações de caráter social.

Criatividade, competência e ousadia são alguns atributos necessários frente aos desafios que precisamos vencer na constante busca pela utilização sustentável dos recursos, sejam eles naturais ou não.

É desta forma que desejo a todos os Representantes Comerciais, associados ou não, uma ampla visão de justiça social, que já antecipamos a mais de meio século em prol do verdadeiro Representante Comercial, devidamente regulamentado junto ao Conselho dos Representantes Comerciais e em parceria com o SIRENORTE.

Juntos seremos Fortes.

Um Feliz dia Pan-americano dos Representantes Comerciais comemorado no dia 1º de outubro.

**Francisco Gomes de Oliveira**  
Presidente do SIRENORTE

## Novos Associados SIRENORTE

O SIRENORTE dá as boas vindas aos seus novos associados:

- Helena Gaspar de Miranda Tambosi
- Lucas Ramos
- Vagner Pereira Campos
- Eneias Silverio
- Juliana Ribeiro da Silva
- Peterson Borba da Silva
- Geovani Garcia
- Joel Ubaldo Zschornack
- Roberto Dino Fleith
- Rafael Kamradt
- Agueda Kamradt
- Gabriela Gobbi
- Priscila de Borba
- Francisco Domingos de Borba
- Elvis Granza
- Herbert Oldoni

### Novos Convênios

✓ Auto escola Free Way  
✓ Simplest Software Ltda  
Meus Pedidos - Programa para Representantes Comerciais 30 dias grátis e sem compromisso! [www.MeusPedidos.com.br](http://www.MeusPedidos.com.br)  
10% de desconto para associado do Sirenorte.

## Feijoada

A feijoada reuniu aproximadamente 120 pessoas no Espaço Gourmet do SIRENORTE no dia 04 de junho de 2011.



✓ Saburo Miyamoto  
Curso de fotografia, do básico ao avançado. Aula com fotos publicitárias e de moda. 20 anos de experiência em fotografia. Curso com carga horária total de 24 horas com aulas teóricas e práticas e material didático com apostila e DVD com imagens do curso.  
As aulas ocorrem em estúdio e locação externa.  
Aulas com turma reduzida.  
Certificado do curso  
Ótima localização, no bairro Atiradores.  
Conheça todas as técnicas para conseguir ótimas fotografias.  
Ambiente de estudo em estúdio profissional. Veja mais:  
[www.studiumphotos.xpg.com.br/cursodefotografia.html](http://www.studiumphotos.xpg.com.br/cursodefotografia.html)  
✓ Nissan - 8% de desconto na compra do seu carro novo.

### Expediente

Publicação Quadrimestral para Representantes Comerciais  
**Editoração Final:** Andrea Suelen Nebel  
**Tiragem:** 3.000 exemplares  
**Diretoria Executiva SIRENORTE:**  
**Presidente:** Francisco Gomes de Oliveira  
**Secretário:** Sérgio Ricardo Mendes Moraes  
**Tesoureiro:** Laércio de Almeida Coelho

**SIRENORTE**  
Rua Inácio Bastos, 780 - Bucarein - CEP 89202-310 - Joinville/SC  
Fone/Fax: (47) 3455-4445  
[sirenorte@sirenorte.com.br](http://sirenorte@sirenorte.com.br) - [www.sirenorte.com.br](http://www.sirenorte.com.br)

## Festa Julina

Mais de 100 pessoas participaram da festa Julina. Este ano foi realizado um bingo para os participantes, além das brincadeiras e músicas tradicionais, barrquinhas com comidas típicas como pinhão, quentão, canjica, pipoca, maçã do amor e cachorro quente proporcionadas pela empresa Cia da Alegria.



## Chat

Atendimento Online

Colocamos em nosso site:

[www.sirenorte.com.br](http://www.sirenorte.com.br) um Chat para facilitar a comunicação no esclarecimento de dúvidas.

## Aquisição do Playground

Com intuito de melhorar o espaço gourmet, foi adquirido um Playground com Balanço, Gangorra, Casa do Tarzan, Escorregador, Vai-Vem, Escada de Marinheiro, Escada Vertical, Escada Horizontal, Trapézio, Corda de Nós, Argolas, Balanço de Pneus, Balanço de Bebê e Cano de Bombeiro.



## Novo Convênio SIRENORTE



Plano de Saúde Unimed

- Plano Regulamentado:  
Novas coberturas de exames, consultas e cirurgias;
- Unimed Estadual;
- Inclusão sem carência para adesão até 1º quinzena de outubro, se houver mínimo de 30 vidas.

Mais informações entre em contato a secretária do SIRENORTE.