



Jornal do

CORE-PE

IMPRESSO ESPECIAL
CONTRATO Nº
406501158 - 1
CORE-PE
DR/ECT/PE - 2003

Conselho Regional dos Representantes
Comerciais de Pernambuco

ANO II • Nº 11 • MAI / JUNHO • 2004

Tecnólogo em Representação Comercial.

1º Curso com nível de graduação do Brasil. Uma conquista do CORE-PE em parceria com a FAMA

muda quando o assunto é representação comercial, pois os profissionais desse ramo também estão sujeitos a se tornarem obsoletos dentro da área em que atuam, o que os têm estimulado a buscar por novos conhecimentos e técnicas.

Foi dentro desse contexto que se criou uma alternativa única como forma de qualificação da categoria: um curso de graduação voltado para os Representantes Comerciais. Agora, os representantes contam com uma ferramenta a mais para aperfeiçoar a sua profissão: o curso de graduação Tecnólogo em Representação Comercial, fruto de uma parceria entre o CORE-PE e a Faculdade FAMA.

O curso Tecnólogo em Representação Comercial é pioneiro no Brasil e dará ao Representante Comercial condições de ter um diploma em curso superior podendo, posteriormente, seguir para uma pós-graduação. Com o crescimento do mercado externo e a alta competitividade que envolve o mercado nacional, um embasamento teórico e uma preparação acadêmica confere mais respaldo ao profissional dessa área para se adequar às novidades e necessidades da profissão. O curso Graduação Tecnólogo em Representação Comercial terá a duração de dois anos e visa o aprimoramento da profissão, ajudando a entender melhor o

mercado. As cadeiras oferecidas abrangem administração, contabilidade, negociação, planejamento, distribuição (logística), recursos humanos, português empresarial, entre outras bem direcionadas. Segundo Maria Vitória Araújo, coordenadora geral da FAMA, as matérias do curso foram pedagogicamente pensadas e estudadas para direcionar os representantes comerciais para o seu mercado de trabalho.

Todo o processo para o lançamento do curso já foi realizado, e agora, segundo Adriana Melo (representante da comissão do MEC), basta aguardar a aprovação do curso pelo Ministério Público e a divulgação da portaria, num processo que dura cerca de 90 dias. "A gente acredita que todas as condições serão dadas para que se dê continuidade a esse trabalho, pois o clima de empolgação que percebemos entre todos os envolvidos foi muito positivo". Afirma Adriana.

Com o contínuo e acentuado aumento da competitividade, profissionais de todas as áreas buscam, cada vez mais, se especializar em suas áreas de atuação, a fim de estar à frente de seus concorrentes. E esse quadro não



História de Vendedor

Esta sessão é voltada para todos os Representantes Comerciais representados pelo CORE-PE e que tem alguma história engraçada ou interessante para contar. Envie uma carta, com o seu nome e o nome da empresa, narrando sua "história de vendedor" para a redação desse Jornal. Em breve ela se tornará pública, assim como quem a contou.

FAX ENVIADO POR UM REPRESENTANTE COMERCIAL AO SEU GERENTE

O gerente de vendas recebeu o seguinte fax de um dos seus representantes: "Seo Gomis, o criente de belzonte pediu mais quatuarenta pessa. Faz favor toma as providência."

Abrasso, Nirso" Aproximadamente uma hora depois recebeu outro: "Seo Gomis, os

relatorio di venda vai xega atrazado proque to fexando umas venda.

Temo que manda treiz miu pessa. Amanha to xegando.

Abrasso, Nirso".No dia seguinte: "Seo Gomis, num xeguei pucausa de que vendi maiz deis miu em Beraba.

To indo pra Brazilha." Abrasso, Nirso" Mais um dia e: "Seo Gomis, Brazilha fexo 20 miu. Vo pra Frorinoplis e de lá pra Sum Paulo no vinhão das cete hora." Abrasso, Nirso"E assim foi o mês inteiro. O gerente, muito preocupado com a imagem da empresa, levou ao presidente as mensagens que recebeu do vendedor.

O presidente, um homem muito preocupado com o desenvolvimento da empresa e com a cultura dos funcionários, escutou atentamente o



gerente e disse: "- Deixa comigo que eu tomarei as providências necessárias."

Tomou. Redigiu de próprio punho um aviso que afixou no mural da empresa, juntamente com os faxes do vendedor. Dizia assim:

"A parti de oje nois tudo vamo fazê feito o Nirso. Si pricipá menos em iscrevê serto mor di vendê maiz. Acinado, O Prezidenti!"

PAPO COMERCIAL

com Gilvan Saraiva

Luta, perseverança e satisfação

O representante comercial **Gilvan Saraiva** trabalha na área de utilidade e conta com uma longa carreira de 45 anos, tendo passado por várias multinacionais e até trabalhado em outros estados. Gilvan conversou um pouco com o CORE-PE sobre suas realizações profissionais, dificuldades, mercado e família.

"As coisas mudaram muito. Antigamente a cada dez anos acontecia alguma coisa no mercado, hoje acontece a cada dois minutos"

CORE-PE - Conte um pouco do início de sua carreira, quando você começou e como resolveu ser representante comercial?

Eu comecei como vendedor de carro na Rua do Imperador, depois tive um táxi, mas desisti porque bateram nele e me tiraram do ramo. Em seguida fui ser vendedor de ações e daí fui para as listas telefônicas. Um tempo depois ingressei em algumas multinacionais, o que é uma escola muito boa para todo mundo. Trabalhei na Swift, Olivetti, AEG Telefunken e fui para a Indústria e Comércio Guarani, momento em que decidi trabalhar como representante, já que fazia isso paralelamente quando era funcionário.

CORE-PE - Qual foi a maior decepção durante a sua carreira?

Decepção todo mundo tem em qualquer profissão, mas as coisas boas

superam as ruins. Decepção existe quando você faz um bom trabalho numa empresa e de repente entra um novo gerente e te manda embora porque tem um afilhado dele, um irmão, e coloca no seu lugar essa pessoa que não tem nada a ver com a história. Mas isso faz parte da vida, já diz o ditado: casa de patrão nunca foi moradia de empregado. E é uma verdade isso.

CORE-PE - Há quantos anos o senhor está no mercado e qual a maior realização?

Há 45 anos trabalho como representante. A maior realização é você ter uma família sadia e conseguir educar os filhos. Três filhos meus são representantes, dois são médicos e tenho uma companheira que é 95% da minha vida, foi ela quem educou, quem se dedicou.

CORE-PE - Como é trabalhar no setor de utilidades?

Como qualquer outro setor, tem suas dificuldades porque você trabalha honestamente e paga um preço muito alto por isso. Você tem as dificuldades naturais do mercado e tem que procurar se adequar a isso. Tem um ditado árabe que diz que você tem que procurar chegar primeiro, numa briga você tem que dar o primeiro murro. Se você não der você fica para trás.

CORE-PE - Qual o fator que mais atrapalha o andamento da representação comercial da área de utilidade em Pernambuco?

Normalmente o que mais atrapalha somos nós mesmos, nós representantes poderíamos ter uma força muito grande em termos de Brasil e especialmente Pernambuco. A falta de união é o que mais atrapalha.

CORE-PE - Você já trabalhou com o representante em outros estados? Como foi essa experiência?

Já trabalhei na Bahia e no Maranhão. Na época não compensava muito, ganhava-se muito, mas tinha muita despesa, era como trocar seis por meia dúzia. As coisas mudaram muito, antigamente a cada dez anos acontecia alguma coisa no mercado, hoje acontece a cada dois minutos. Então você tem que se dedicar profundamente no estado onde você está, para você poder ter um retorno e o mínimo possível de despesa para, assim ter um percentual de ganho muito maior.

CORE-PE - Mas com todas as dificuldades existente na profissão, existe arrependimento?

Não, de jeito nenhum, se eu tivesse que escolher a profissão de novo seria representante comercial. E hoje é melhor ainda ser representante porque está tudo mais prático, tem internet, tem fax, inúmeras facilidades que não existia anteriormente. Hoje, se você se modernizar e se adequar ao sistema é muito mais prático.

CORE-PE - É notória a sua satisfação ao longo desses 45 anos de carreira, inclusive três filhos seus seguiram a mesma profissão. Como você vê isso tudo?

Eu tenho muita satisfação porque eles seguem basicamente a mesma linha, vejo que eles aprenderam alguma coisa comigo e o resto vão aprendendo com a vida e com a situação atual do mercado.



EDITORIAL | FERNANDO COSTA

Vendas Desempenho com Vocação

Ninguém consegue alcançar o topo da montanha sem que acesse o primeiro degrau. Para alcançar o sucesso profissional, uma

das condições é conhecer bem o produto que vai ser negociado, quem faz o que gosta conclui melhor. Mas o sucesso também depende de fatores como talento, perseverança, dedicação, poder de persuasão que concorrem cada um a seu modo, para que o mercado reconheça e recompense o trabalho oferecido.

No âmbito organizacional, os gestores devem estar atendo às potencialidades de sua equipe, buscando o êxito a partir de

ambientes saudáveis, propícios ao surgimento das condições e dos fatores mencionados.

Ser representante comercial autônomo ou com empresa, é tomar uma decisão de timoneiro, assumindo todas adversidades como custo de escritório, telefone, tributos automóveis, o que nem sempre alcança o resultado financeiro desejado.

Em fim, executar atividade de representante comercial é ser um herói.

ENTREVISTA | Adriana Melo do MEC

CORE-PE – Qual o sentimento da comissão frente a avaliação feita para a concretização do curso?

ADRIANA MELO – A gente fica muito feliz quando vem a uma instituição com um curso novo, um curso com uma proposta de profissionalização de uma categoria que até então não tinha esse registro para graduados. Existe uma justificativa no projeto pedagógico, existe uma documentação fornecida pelo CORE estadual que nos dá respaldo para acreditar nesse curso que tem foco específico no mercado de trabalho de representantes comerciais e tem o objetivo de aumentar a empregabilidade desses profissionais.

CORE-PE – E quanto à infra-estrutura da Instituição e a qualificação dos profissionais?

ADRIANA MELO – Pelo clima que existe entre as pessoas envolvidas com o projeto, pela alegria que a gente percebeu nos alunos, todo o corpo técnico, dos professores, a energia da escola é muito boa. A gente acredita que todas as condições serão dadas para que seja um trabalho excelente. Ainda estamos no trabalho de avaliação, mas percebemos que existe todo um interesse em atender as exigências. O que a gente percebeu durante todo o envolvimento do corpo técnico da instituição é que eles atendem as necessidades e interesses dos alunos.

CORE-PE – Em relação aos portadores de diploma, esses também poderão ser beneficiados?

ADRIANA MELO – Os portadores de diploma poderão requisitar matrícula a qualquer momento, desde que exista vaga disponível no curso, porque o ministério autoriza um

número determinado para essas vagas.

Às vezes, no decorrer do curso, algum aluno pede transferência, o que dá a possibilidade de alguém que já tem com conhecimento adquirido na área, solicitar matrícula como Portador de Diploma.

CORE-PE – Qual o próximo passo da comissão para a concretização desse curso?

ADRIANA MELO – Nós vamos finalizar nosso trabalho e todo o processo será encaminhado ao Ministério com o nosso parecer. Caso esse parecer venha a ser favorável, ele aguarda no Ministério que seja divulgada a portaria. Mas acreditamos que em aproximadamente 90 dias já temos essa situação praticamente definida, ou seja, a reposta do MEC para a autorização ou não do curso.

CORE-PE – No Brasil, este é o primeiro curso de Tecnólogo em Representação Comercial com nível de graduação destinado à Representantes Comerciais?

ADRIANA MELO – Pelos cursos que passaram pelo trâmite de autorização do Ministério da Educação, esse realmente é o primeiro do Brasil.



CONVÊNIO CAIXA / CORE-PE Imóvel mais fácil para os RC's

Agora ficou muito mais fácil, para os revendedores comerciais, comprar o imóvel residencial ou comercial. Através do contrato assinado entre o CORE-PE e o Sirclope com a Caixa Econômica Federal, foi criado o consórcio imobiliário destinado apenas aos Representantes Comerciais do CORE-PE e em dia com suas contribuições.

Uma das vantagens desse novo consórcio é que não existe incidência de juros sobre o valor das prestações e nem sobre o saldo devedor, o que o torna muito mais prático e atraente do que um financiamento comum. Os prazos de pagamento do consórcio são de 60, 90 e 120 meses e o valor da carta de crédito varia de R\$ 15 mil a R\$ 150 mil, com correção das prestações e do valor do crédito realizada anualmente pelo INPC (Índice de Preços ao Consumidor)

Continuando com mais motivos para fazer parte do consórcio, todo mês são sorteados três consorciados, no mínimo, para ganhar lance fixo (20% do valor do saldo devedor) e ainda lance livre (maior percentual de amortização). Depois de tantas vantagens não dá para desperdiçar a oportunidade de ter o imóvel próprio.

Para maiores informações procurar Silvano da CEF pelo fone 3419.0045.

Curso ENRIQUECENDO A COMUNICAÇÃO
Programação Neurolingüística

- Trabalhar suas próprias emoções
- Realizar objetivos pessoais e profissionais
- Comunicar-se melhor com você mesmo e com o outro
- Permitir-se para freqüente evolução pessoal/profissional
- Desenvolver comportamentos direcionados à saúde
- Melhorar Autoestima, Autoconfiança e Automotivação
- Controlar o "Stress" em níveis compatíveis com a saúde

MARCUS BUZZONI - MASTER TRAINER DIPLOMATE EM PNL

CT CENTRO DE TREINAMENTO CONTÍNUO
34628577 / 99960699

Fique ligado nas vantagens:

- Neste Consórcio não existe incidência de juros sobre o valor das prestações e nem sobre o saldo devedor;

- Os prazos de pagamento variam entre 60, 90 ou 120 meses; o valor da carta de crédito varia de R\$ 15 mil a R\$ 150 mil, com correção das prestações e do valor do crédito realizada anualmente pelo INPC.

VENDAMAI\$

O CORE-PE e a Revista Venda Mais fecharam uma parceria que objetiva oferecer vantagens exclusivas aos filiados ao Conselho Regional de Representantes Comerciais do Estado de Pernambuco. Agora os representantes comerciais têm direito

CORE-PE fecha parceria com a Revista Venda Mais

a desconto de 20% na assinatura da revista Venda Mais, além do acesso completo ao site www.vendamais.com.br, apontado como a maior comunidade de Marketing e Vendas da América Latina.

A Venda Mais é uma revista voltada para o representante comercial e seu conteúdo dedicado ao crescimento da produtividade através do aprimoramento das qualidades técnicas necessárias aos profissionais de

vendas. Entre matérias, crônicas e colunas espalhadas pela revista encontram-se temas como técnicas de fechamento, prospecção, marketing direto, manutenção de clientes, motivação e telemarketing.

Através desse benefício, o CORE-PE está contribuindo para que os Representantes Comerciais pernambucanos tornem-se cada vez mais capacitados e atualizados com o mercado nacional.

VISITE O SITE DO CORE-PE: <http://www.core-pe.org.br>

O SITE DO REPRESENTANTE
COMERCIAL DE PERNAMBUCO

A Ciência Vislumbra a Terceira Dentição Biológica

A ciência está revolucionando a medicina e odontologia com as pesquisas ligadas a utilização de células tronco para obtenção de células e tecidos. As células tronco têm a capacidade de se transformar em qualquer célula ou tecido, que poderão ser usados para tratar doenças como o mal de Parkinson ou problemas nos rins e no coração, evitando até transplante, além da possibilidade de criar dentes naturais a partir destas células mãe. Muitas pesquisas em todo o mundo vêm se dedicando a este assunto. Pesquisas como a do Instituto Forsyth, de Massachussets, nos Estados Unidos, onde conseguiram criar em laboratório um dente a partir de células de porco e implantar o dente biológico em ratos. Os cientistas transformaram uma suspensão de várias células de um dente de um porco de seis meses em uma coroa contendo dentina e esmalte. Esta pesquisa, que foi divulgada na publicação especializada Journal of Dental Research, utilizou enzimas para isolar células jovens dos dentes de porcos de seis meses de idade. Essas células foram então colocadas em um polímero esponjoso e

implantadas em ratos para que se desenvolvessem. Segundo o artigo, em 30 semanas foi formada uma pequena coroa dentária, contendo todos os elementos encontrados em um dente normal. O "dente" continha dentina - a camada intermediária entre a polpa e o esmalte; uma cavidade para a polpa; cimento - material que reveste a raiz; e esmalte - a camada externa e protetora do dente. Segundo os pesquisadores, essa é a primeira experiência bem sucedida que resultou em um dente maduro com dentina e esmalte. Em outras pesquisas já teriam conseguido produzir dentes com polpa e dentina, mas nunca com esmalte. Outro estudo de grande relevância nesta área foi realizado por cientistas australianos, que identificaram os dentes de leite como uma importante fonte de células tronco, mais fáceis de ser obtidas do que as controversas células embrionárias. Segundo estes pesquisadores, as células tronco em tecidos adultos são difíceis de ser obtidas ou são encontradas em quantidade muito pequenas, enquanto que a polpa dos dentes de leite é uma boa fonte de células tronco e fácil

de serem retiradas. Os resultados destas recentes pesquisas apontam o caminho para a reabilitação odontológica com dentes biológicos, criados a partir de técnicas de fabricação de tecidos. Os cientistas prevêem que dentro de cinco anos iremos saber se as células tronco vão poder ser manipuladas para se fabricar um dente. E que a produção de um dente humano em laboratório deve ocorrer dentro de um período de aproximadamente 10 a 15 anos. Enquanto aguardamos que obtenção da terceira dentição natural se torne uma realidade, a odontologia se esforça para oferecer meios de reabilitação oral que se aproximem ao máximo do biológico, do natural, buscamos meios, técnicas e materiais que façam do artificial o mais natural possível.

Dra. Geovana Tenório - Cirurgiã Dentista / Mestrado em Prótese Dentária



Baú da Felicidade Busca Representantes Comerciais

Não deixe de se informar, o Grupo Sílvia Santos abre oportunidades para Representante Comercial do Baú da Felicidade em nossa região. Para participar da seleção, o candidato à vaga tem que preencher alguns requisitos básicos: Conhecimento na cidade que atuará, experiência em vendas (principalmente externa) e rotina de loja para ponto de troca e venda. Os interessados devem procurar com urgência o CORE-PE para obterem mais informações.



EXPO LOGÍSTICA 2004 | Feira de produtos, serviços e soluções para logística, a ser realizado em 16/8 à 18/8/2004 • Rio de Janeiro

EXPO CONSTRUÇÃO BAHIA 2004 | Feira de tecnologia, máquinas e equipamentos da indústria da construção civil, a ser realizado em 17/9 à 21/9/2004 • Salvador- Bahia

CORE após FIMMEPE Mecânica Nordeste 2004.

A FIMMEPE (Feira de Indústria Mecânica, Metalúrgica e Material Elétrico de Pernambuco) chega à sua 10ª edição, consolidando-se como um evento que traz grandes oportunidades de negócios para o Nordeste, chegando a movimentar cerca de 15 mil pessoas em direção a Feira. Esse ano, a feira acontece entre os dias 18 a 22 de outubro, no Centro de Convenções de Pernambuco, e contará com 150 expositores, onde mais de 50% vem das regiões sul e sudeste do país. Apesar das condições desfavoráveis da economia, a FIMMEPE vem crescendo em expositores, visitantes e em área, tendo no último ano um acréscimo de 38% em relação a 2002. Promovida e organizada pelo SIMMEPE (Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico do Estado de Pernambuco), a feira traz novidades em máquinas, ferramentas, equipamentos e acessórios mecânicos, projetos de manutenção industrial, projetos técnicos, entre outros. Além de dar visibilidade ao mercado Pernambucano atraindo investimentos, a FIMMEPE se mostra como grande oportunidade para as empresas conhecerem novos clientes e fornecedores e assim ampliar seus negócios.

BOLSA DE OPORTUNIDADE

Quer ampliar suas representações? Então não deixe de conferir nossa bolsa de oportunidades que oferece mais de 80 alternativas a sua escolha. O CORE-PE disponibiliza várias chances para melhorar seus negócios, para entrar em contato e saber mais sobre essas e outras ofertas, ligue para o fone: (81) 3228.1411 ou envie um e-mail para corepe@veloxmail.com.br.

Empresas	Segmento
Baú da Felicidade (Grupo Sílvia Santos)	Carnê do Baú da Felicidade
Ideal Plast Indústria e Comércio de Plástico Ltda.	Plástico (Linha Pet Shop)
IPIN T3 (Renato Rosen)	Piças Automotivas (Coneias Automotivas)
Switzon	Automação industrial
Sodexhopass.com.br	Vale-refeição, cheque refeição
Weiber Indústria e Comércio Ltda	Utilidades domésticas Churrasqueiras
Ecocintas	Cintos ultra Sintéticos
Ideal Plast Indústria e Comércio de Plásticos Ltda	Plástico (iluminação decorativa p/ jardins, praças e garagens)
Midart 2 com Brasil	Segurança/acessórios p/ veículos (alarmes, rastreadores e atc)
Byndagee Consultoria e Gerenciamento de vendas Ltda.	Vários Segmentos
Golacu Confeições esportivas Ltda.	Confeições Esportivas
Artek Industrial da Amazonia Ltda	Materiais Elétricos/Construção (Lâmpadas eletrônicas, Lanternas, Luminárias, painéis)
Sonair Ind. Com. de Pregos Especiais Ltda.	Pregos em rolo e Coil
Jenner Camilo	Confeições (Moda íntima)



O Jornal do CORE-PE é o informativo bimestral do Conselho Regional dos Representantes Comerciais de Pernambuco.

CORE-PE - Estrada dos Remédios, 2140 - Madalena, Recife-PE - CEP: 50750-000. Fone: (81) 3228.1411 / Fax: (81) 3228.1496. Site: www.core-pe.org.br / e-mail: corepe@veloxmail.com.br

Presidente - Fernando José da Costa
Diretor-tesoureiro - Severino Nascimento Cunha
Diretor-secretário - Mário Costa Carvalho
Diretor-suplente - Edson Ferreira da Silva
Conselheiros - Gilvan de Antonio H. S. de Moraes; Gilvar Calado Ribeiro; José Jesus Bonora; Nelson dos Santos Silva; Sebastião Leite de Aguiar; José Ramon Pipa Ferreira; Ivo Alberto Cerdeira Rebelo; Adilson Lima de Azevedo Lira

Tiragem: 4.000 exemplares / Edição: Fernando José da Costa - Presidente CORE-PE / Projeto Gráfico, Diagramação e Redação: CQueiroz Comunicação (81) 3429.5846.

Para receber gratuitamente este jornal na sua empresa, cadastre-se através do e-mail corepe@veloxmail.com.br

ATENÇÃO - 2º Aviso de cobrança

O CORE-PE encaminhou no final de Junho o 2º e último aviso de cobrança referente à anuidade 2004 com vencimento para 30 de julho de 2004. Regularize-se, pois após o vencimento os inadimplentes serão encaminhados para a cobrança do CDL / SPC. Caso deseje parcelar seu débito procure a sede do CORE-PE.