

**Coluna do Associado:
Drogarias Exata**
Pág. 7

**O terror da
febre amarela**
Pág. 10

Mala Direta
Básica

9912325475/2013-DR/RJ
Sincofarma-Rio



SINCOFARMA-RIO

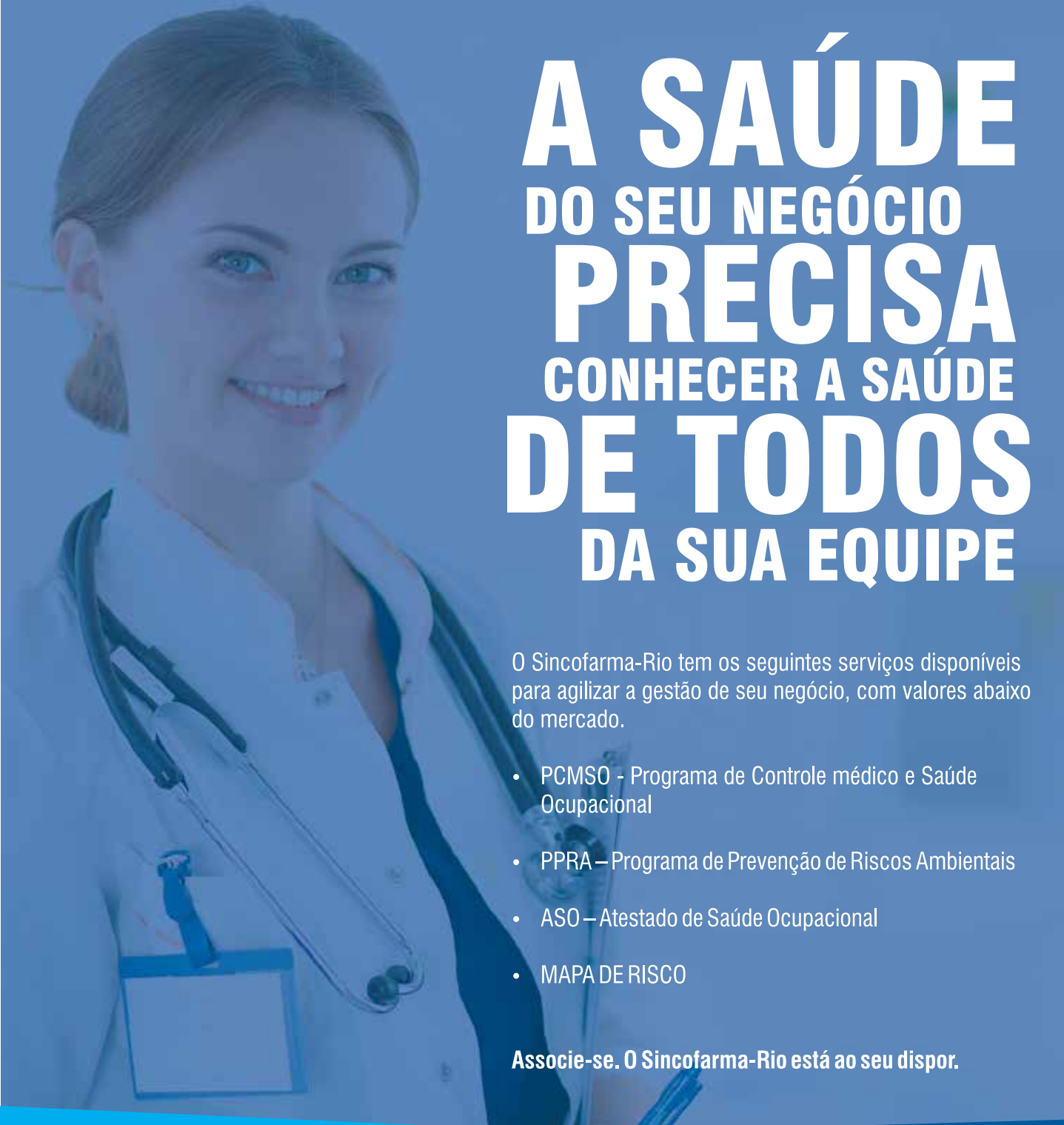
Av. Almirante Barroso, 2 - 17º andar - Centro - Rio de Janeiro - RJ - CEP 20031-000

www.sincofarma-rj.org.br

FEVEREIRO 2018



**FOI REGISTRADA A
CONVENÇÃO COLETIVA
COM OS PRÁTICOS**



A SAÚDE DO SEU NEGÓCIO PRECISA CONHECER A SAÚDE DE TODOS DA SUA EQUIPE

O Sincofarma-Rio tem os seguintes serviços disponíveis para agilizar a gestão de seu negócio, com valores abaixo do mercado.

- PCMSO - Programa de Controle médico e Saúde Ocupacional
- PPRA – Programa de Prevenção de Riscos Ambientais
- ASO – Atestado de Saúde Ocupacional
- MAPA DE RISCO

Associe-se. O Sincofarma-Rio está ao seu dispor.

O Sincofarma-Rio foi fundado em 1931 e por mais de oito décadas vem se modernizando, criando novos departamentos e ações junto às farmácias e drogarias do município. Desta forma, e aliado à interação com autoridades políticas e demais entidades, vem se mantendo atual e somando uma série de benefícios aos empresários associados.

Seu principal objetivo lutar pelo varejo farmacêutico, informando, debatendo e prestando serviços essenciais ao crescimento do setor. Associe-se e esteja sempre bem informado sobre o seu segmento.

<http://www.sincofarma-rj.org.br/associe-se-cadastro/>

SINCOFARMA-RIO | www.sincofarma-rj.org.br | sincofarma@sincofarma-rj.org.br



SINCOFARMA-RIO



Felipe Terrezo

TUDO ESTÁ MUDANDO OU NADA MUDA?

No vai e vem dos telejornais parece que as notícias têm se repetido, diariamente. Mas as mudanças estão acontecendo e nem sempre recebendo o espaço necessário na mídia. Por isso, atenção redobrada.

Em poucos meses estaremos escolhendo um novo presidente e também aqueles que ocuparão as cadeiras do Senado e da Câmara. E é preciso fazer o trabalho de casa direitinho. Antes de escolher, levante o passado do seu candidato ao cargo eletivo que for. Saiba se ele tem envolvimento, por menor que seja, com todas as denúncias que afloraram nos últimos meses. Pode ser uma tarefa árdua, mas é imprescindível para que tenhamos um país melhor.

Em seguida, analise as propostas. Diante do quadro em que vivemos, as propostas são válidas, o projeto político é condizente, realista, aplicável?

E por último, cumpra seu papel de cidadão. Não troque seu voto por favores, pois eles podem custar caro num futuro a médio prazo.

Projeto restabelece FARMÁCIA POPULAR como criado em 2004

A Câmara dos Deputados analisa o Projeto de Lei 8301/17, do deputado Marco Maia (PT-RS), que restabelece o Programa Farmácia Popular. Criado em 2004 pelo Poder Executivo (Decreto 5.090/04), o programa então oferecia medicamentos gratuitos ou abaixo do custo em rede própria ou farmácias conveniadas.

Em 2017, a rede própria deixou de ser financiada pelo governo federal, que manteve apenas a parceria com as farmácias privadas. A rede conveniada, no entanto, oferece uma variedade menor de medicamentos em comparação aos que eram oferecidos pela rede própria.

O projeto apresentado inclui as duas modalidades – rede própria e conveniada – em lei federal. O receio, segundo Marco Maia, é que até mesmo o convênio com as farmácias privadas, chamado “Aqui tem farmácia popular”, seja extinto pelo governo federal.

O deputado afirma que, no auge do programa, a rede de conveniadas chegava a 34.583 farmácias cadastradas, em 4.487 municípios. O programa oferece gratuitamente medicamentos para diabetes e hipertensão e subsidia outros

remédios de uso contínuo.

“Como ter acabado com o programa foi mais um grande erro do governo, re-presento aos nobres pares a possibilidade de voltarmos o debate e reestabelecer o serviço ao povo mais pobre e carente de nosso país”, afirmou o deputado.

TRAMITAÇÃO

A proposta tramita em caráter conclusivo e será analisada pelas comissões de Seguridade Social e Família; de Finanças e Tributação; e de Constituição e Justiça e de Cidadania.

VENDO FARMÁCIA COM MANIPULAÇÃO

ALOPÁTICA E HOMEOPÁTICA

PONTO NOBRE DE
BONSUCESSO.
A MAIS TRADICIONAL,
FUNDADA EM 1938.
AFE E AE EM DIA
E SEM PASSIVO.
MONTAGEM ÍMPAR.

INFORMAÇÕES COM SR. RUY MARINS

TEL.: 2560-3634 /
2270-0015

FOTO: ARQUIVO INFONET



Publicação Oficial do Sincofarma-Rio - Fevereiro de 2018 - Presidente: Felipe Terrezo - Assessoria de Imprensa/Projeto Gráfico: Grupo Letra Comunicação - Adriane Lopes - MTb 17195 - Sede: Av. Almirante Barroso, 2 - 16º andar, Centro, Rio de Janeiro - RJ, CEP: 20031-000 - Tel.: (21) 2220-8585 - Acesso: www.sincofarma-rj.org.br - EXPEDIENTE - Presidente: Felipe Terrezo; 1º Vice-presidente: Ricardo Valdettaro de Moraes; 2º Vice-presidente: Denilson Pedrosa Lisboa; 1º Secretário: Josué Firmino da Silva; 2º secretário: Michael Mandarino; 1º Tesoureiro: Joaquim Pereira Fernandes; 2º tesoureiro: Wilson Júnior da Cruz; Suplentes da Diretoria: José Urias Gonçalves, Paulo Libório, Verbena Carvalho, Sérgio Giro, José Corrêa da Motta, Ana Flávia Dodl Fernandes, Taisa Dorvilê Costa Abreu; Conselho Fiscal: Francisco Veras Magalhães, Marcelo Augusto Sampaio, Luiz Carlos de Souza; Suplentes do Conselho Fiscal: Fabio Antônio Pinto de Souza, Carlos Alberto Adamoli, Leandro Pereira de Souza; Fecomércio - Titulares: Felipe Antônio Terrezo e Luis Carlos Caspary Marins; Suplentes: Joaquim Pereira Fernandes e Ricardo Valdettaro de Moraes. Tiragem: 2.500 exemplares - Publicação mensal



Fecomerc

A FECOMÉRCIO RJ É A REPRESENTAÇÃO
DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS
NO ESTADO DO RIO DE JANEIRO

Comércio RJ

REPRESENTANTE

COMÉRCIO E TURISMO

DO

Venda mais no Carnaval

Entra ano, sai ano e o país começa a funcionar depois do Carnaval. Mas no caso do varejo farmacêutico, é importante se programar para a festa que mexe, e muito, com os cuidados com a saúde e o bem-estar, principalmente com as altas temperaturas registradas ultimamente e em tempos de febre amarela e dengue.

Os exageros com a comida, a bebida, ensolações, pequenos machucados, picadas de insetos e outros pequenos problemas abrem alas para um nicho próprio para a festa: FOLIA COM SAÚDE. Por isso, nesse período os Medicamentos Isentos de Prescrição (MIPs) para ressaca, azia e má digestão acabam sendo muito procurados pelo consumidor. Os excessos combinados ao calor, à falta de hidratação e à higiene precária podem resultar em gastroenterites (diarreia e vômitos), dores de cabeça, no corpo e febre. Então, acrescentando às prateleiras os analgésicos e antieméticos.

Pequenos ferimentos causados por pisões, bolhas e arranhões

também devem receber atenção. Se sua loja presta serviços de curativos, melhor. Se não, ofereça ao cliente a melhor orientação e produtos que aliviem sua dor e propiciem continuar o divertimento. Caso sintomas ou lesões sejam mais graves, não hesite em indicar o atendimento médico.

Outros produtos que não podem faltar no estoque são as vitaminas, antigripais, protetor solar, hidratantes e repelentes, tudo muito parecido com o mix de verão, então não tem como errar. Ao posicionar os MIPs dentro da loja, é imprescindível que eles estejam expostos em um local privilegiado. O ideal é aproveitar as áreas centrais das gôndolas, na altura dos olhos ou em pontas de gôndolas e em áreas de maior circulação.

Vale também entrar no clima da festa e enfeitar a loja. A alegria contagia e o consumidor folião certamente ficará mais à vontade. Evite também rupturas de forma fácil: primeiro verifique quais os produtos mais venderam nesta época, no ano passado. E veja quais estão recebendo destaque na mídia e certamente serão procurados pelo shopper. Toda a equipe deve estar engajada e no clima para oferecer o melhor atendimento. E em caso de dúvidas com relação ao consumo dos MIPs, o farmacêutico deverá ser acionado.

Venda, mas sem erro

Venda mais, mas nada de montar os famosos “kits antirressaca”. A comercialização desses kits é irregular, conforme disposto no art. 8º inciso I da RDC 96/2008, que diz que “os medicamentos são bens de saúde e não mercadorias que possam ser oferecidas da mesma maneira que outros produtos sujeitos às regras do livre mercado”.

Conforme a Resolução: “O uso de qualquer informação, imagem e outros argumentos de cunho publicitário que não tenham esse propósito, ou seja, que possam induzir o uso incorreto, que estimulem a administração do medicamento por pessoas de faixas etárias para as quais o medicamento é contraindicado ou, ainda, que banalizem o uso do medicamento para qualquer situação, caracterizam a propaganda como estimuladora do uso indiscriminado de medicamentos, o que é proibido pelas normas sanitárias.”

Ainda de acordo com a Resolução, esse tipo de venda induz ao uso do medicamento de forma não racional, proporcionando riscos à saúde dos usuários e levando ao consumo exagerado ou inadequado, aumentando significativamente o risco sanitário inerente ao uso desses produtos. Os estabelecimentos que oferecem esse tipo de embalagem cometem infração sanitária e estão sujeitos a penalidades e multas.

Conte conosco para proteger o seu maior patrimônio

25 anos de bons atendimentos. Seja nosso cliente!



Instalações de CFTV, PABX e sistemas de alarme.
Ligue e faça um orçamento sem compromisso.

JR. Salzano Telecomunicações LTDA.

Rua Aristides Caire nº 281, Loja A - Méier

Tel.: (21) 2281 3761 / 99961 3796

PABX SEM FIO intelbras





Drogarias Exata: solidez e crescimento

Da associação de quatro empresários nasceu a Drogarias Exata, para suprir, segundo um dos proprietários, João Pinheiro Filho, a carência de uma rede com seu perfil. Dessa união surgiu a franquia, inicialmente com 12 lojas.

APÓS ESSE PRIMEIRO MOMENTO COMO A REDE SE EXPANDIU E QUE TAMANHO TEM HOJE?

A Drogarias Exata pode ser encontrada no Rio de Janeiro, capital, e Grande Rio. São 52 lojas, atualmente.

A DROGARIAS EXATA SEGUIE O MODELO DE LICENCIAMENTO DE MARCA. QUAIS AS VANTAGENS?

A principal vantagem é o volume de compras e, conseqüentemente, um melhor preço, agregando maior lucratividade.

QUAIS OS DIFERENCIAIS DA DROGARIAS EXATA?

Ela se destaca, principalmente, por ser uma empresa sólida. Por outro lado, tem um valor acessível ao franqueado.

COMO O SENHOR AVALIA O MOMENTO DO MERCADO FARMA?

Este é um mercado promissor, que está em constantes mudanças. Cabe ao proprietário a obrigação de buscar informações acerca dessas mudanças.

QUAIS OS PLANOS DA DROGARIAS EXATA PARA 2018?

Buscar novos associados e assim, solidificar cada vez mais a marca.



WAGNER TAVARES, JOÃO PINHEIRO FILHO E WAGNER MUZITANO, GESTOR DA REDE EXATA





CONVENÇÃO COLETIVA DOS PRÁTICOS 2017/2018 TEM REGISTRO NO MTE

CLÁUSULA PRIMEIRA - VIGÊNCIA E DATA-BASE

As partes fixam a vigência da presente Convenção Coletiva de Trabalho no período de 1º de novembro de 2017 a 31 de outubro de 2018 e a data-base da categoria em 1º de novembro.

CLÁUSULA TERCEIRA - PISO SALARIAL DA CATEGORIA

Fica garantido aos integrantes da categoria profissional do Rio de Janeiro o piso salarial de R\$ 1.190,00 (um mil cento e noventa reais), que será reajustado sempre que houver a fixação de novo piso salarial estadual (classe da categoria) e sendo este maior do que o piso da categoria.

PARÁGRAFO ÚNICO:

Se o salário mínimo nacional acrescido de 10% for maior do que o piso estadual a que se refere esta cláusula, aquele será devido aos integrantes desta categoria.

CLÁUSULA QUARTA - REAJUSTE

Fica concedido a partir de 01/11/2017 um reajuste de 2,5% (dois vírgula cinco por cento) incidente sobre o salário vigente dos integrantes da categoria profissional que recebem salário mensal acima do piso da categoria do Rio de Janeiro.

SOB O NÚMERO
RJ000192/2018, A CONVENÇÃO
COLETIVA DE TRABALHO DOS PRÁTICOS
DE FARMÁCIA FOI REGISTRADA NO MTE
NO DIA 24 DE JANEIRO. DEPOIS DE LONGA
NEGOCIAÇÃO ENTRE O SINCOFARMA-RIO
E O SINPRAFARMA-RJ, SEGUE
PARTE DO ACORDO:

ESTABILIDADE APOSENTADORIA

CLÁUSULA TRIGÉSIMA PRIMEIRA - DESCONTO ASSISTENCIAL

As empresas, quando devidamente autorizadas por escrito, descontarão dos seus empregados, a importância de 2,5% (dois e meio por cento) nos meses de dezembro e janeiro (perfazendo a taxa única de 5%, tendo sido dividida em duas parcelas) sobre seus salários, em favor do Sindicato dos Práticos de Farmácia e dos Empregados no Comércio de Drogas, Medicamentos e Produtos Farmacêuticos do Rio de Janeiro, a fim de custear a negociação coletiva e planos de expansão social, valores estes que deverão ser pagos em 30/01/2018 e 28/02/2018, mediante guia própria a ser fornecida pelo sindicato laboral, que enviará junto a autorização para os descontos, nos termos do Anexo A incluso nesta convenção.

PARÁGRAFO PRIMEIRO:

Os recolhimentos previstos nesta cláusula feitos fora do prazo previsto serão acrescidos de multa de 2% (dois por cento), mais correção monetária e juros de 1% (um por cento) ao mês.

PARÁGRAFO SEGUNDO:

As empresas se comprometem apresentar ao trabalhador o termo de autorização, sem intervir de qualquer maneira no seu preenchimento.

PARÁGRAFO TERCEIRO:

As empresas deverão ter sobre sua guarda o documento autorizando o referido desconto, estando os mesmos à disposição do sindicato laboral, que poderão solicitar uma cópia.

PARÁGRAFO QUINTO: DA CONTRIBUIÇÃO ASSISTENCIAL PATRONAL DOS EMPREGADORES PARA FAZER FACE AS DESPESAS COM AS ASSISTÊNCIAS A TODA A CATEGORIA

Conforme deliberação da Assembleia Geral do Sindicato patronal, e de acordo com o disposto no inciso XXVI do art. 7º e dos incisos III e IV do art. 8º, ambos da Constituição Federal e forte ainda nas decisões do Supremo Tribunal Federal proferida nos processos - AI 499.046 AgR/SP e AI 401.709 AgR/ES, a qual firmou entendimento no sentido de que “a matéria relativa à contribuição assistencial não tem porte constitucional” convalidando, assim, a norma incerta no art. 513, letra “e” da CLT, todas as empresas que exercem atividades representadas pelo Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos do Município do Rio de Janeiro recolherão, junto a rede bancária, em favor do SINCOFARMA-RIO, mediante guia a ser fornecida por este.

LINHA	CLASSE DE CAPITAL SOCIAL (EM R\$)	VALOR (R\$)
01	De 0,01 à 26.879,25	278,00
02	De 26.879,26 à 53.758,50	378,00
03	De 53.758,51 à 537.585,00	478,00
04	De 537.585,01 à 53.758.500,00	998,00
05	De 53.758.500,01 à 286.712.000,00	6.400,00
06	De 286.712.000,01 em diante	12.000,00

PARÁGRAFO SEXTO -

O pagamento relativo à Contribuição Assistencial Patronal

deverá ser efetuado no dia 20 de janeiro de 2018 e o valor deverá ser recolhido conforme a Tabela acima.

CLÁUSULA TRIGÉSIMA SEGUNDA - CONTRIBUIÇÃO CONFEDERATIVA

As empresas, quando devidamente autorizadas por escrito, descontarão nos meses de abril, junho e setembro, a quantia de 2,5% (dois e meio por cento) de seus salários, contribuição esta que apesar de realizada em 03 (três) parcelas considera-se única, a qual se destinará ao Custeio do Sistema Confederativo, na forma do artigo 8º inciso IV da Constituição Federal e aprovação em Assembleia Geral realizada na forma da Lei, cuja quantia deverá ser recolhida na conta bancária do Sindicato Laboral, que enviará junto a autorização para os descontos, nos termos do Anexo A incluso nesta convenção.

PARÁGRAFO PRIMEIRO:

Os recolhimentos previstos nesta Cláusula feitos fora do prazo previsto serão acrescidos de multa de 2% (dois por cento), mais correção monetária e juros de 1% (um por cento) ao mês.

PARÁGRAFO SEGUNDO:

As empresas se comprometem apresentar ao trabalhador o termo de autorização, sem intervir de qualquer maneira no seu preenchimento.

PARÁGRAFO TERCEIRO:

As empresas deverão ter sobre sua guarda o documento autorizando o referido desconto, estando os mesmos à disposição do sindicato laboral, que poderão solicitar uma cópia.

ATENÇÃO

Chamamos a atenção para a cláusula 31ª que fala sobre desconto assistencial dos empregados, que só pode acontecer com a assinatura do mesmo, em documento específico anexo à convenção (termo de autorização) e da mesma forma, a cláusula 32ª que fala da contribuição confederativa dos empregados.

Ambos os documentos, no caso da concordância e assinatura do empregado, devem ficar arquivados na empresa.

Qualquer dúvida, antes de proceder tais descontos, manter contato com a Secretaria do SINCOFARMA-RIO pelo (21) 2220-8585.



O terror da febre amarela

O medo aliado à falta de informação tem levado a população do Sudeste a enfrentar filas intermináveis em busca de imunização e também ao extremo da morte de macacos. Segundo o balanço divulgado pelo Ministério da Saúde no dia 24 de janeiro, estavam confirmados 130 casos de febre amarela no país, entre julho de 2017 e janeiro deste ano, sendo 61 em São Paulo, 50 em Minas Gerais, 18 no Rio de Janeiro e um no Distrito Federal. A pasta confirmou ainda 53 óbitos pela doença, sendo sete no Rio.

Para melhor orientar os clientes, é importante que a equipe de sua loja esteja informada sobre a doença, principalmente num momento de surto como esse. Então, vale lembrar que grávidas, idosos, pessoas em quimioterapia e em determinados tratamentos de saúde não devem receber a vacina, por causa dos riscos de reações graves, e precisam de avaliação médica criteriosa.

Esses grupos devem vestir camisas de mangas longas e calças compridas para evitar a picada de mosquitos. Outra sugestão é usar mosquiteiros e repelentes.

A FIOCRUZ RESPONDEU ALGUMAS DÚVIDAS SOBRE A FEBRE AMARELA. VALE CONFERIR:

A FEBRE AMARELA APRESENTA VÁRIOS SINTOMAS. QUAIS SÃO AS MANIFESTAÇÕES DA DOENÇA EM SUAS FASES BRANDA E GRAVE?

A febre amarela é uma doença aguda febril, com sintomas considerados inespecíficos, como febre alta, calafrios, cansaço, dor de cabeça, dor muscular, náuseas e vômitos, por cerca de três dias. A forma mais grave da doença é menos comum e costuma aparecer após um breve período de bem-estar (até dois dias), quando podem ocorrer insuficiências hepática e renal, icterícia (olhos e pele amarelados), manifestações hemorrágicas e cansaço intenso.

Podem ocorrer ainda hemorragias gastrointestinais que comumente se manifestam como evacuação de fezes negras e vômito negro de sangue digerido. A insuficiência renal, caracterizada pela anúria (déficit da produção de urina), e a insuficiência hepática são complicações comuns.

OS SINTOMAS DA FEBRE AMARELA PODEM SER CONFUNDIDOS COM OS DE OUTRAS DOENÇAS? É NECESSÁRIO FAZER O DIAGNÓSTICO DIFERENCIAL PARA EVITAR DÚVIDAS?

Os sintomas da febre amarela podem ser confundidos com outras infecções agudas febris. O diagnóstico das formas leve e moderada é difícil, pois pode ser confundido com outras doenças infecciosas do sistema respiratório, digestivo ou urinário. Formas graves com quadro clínico clássico ou fulminante devem ser diferenciadas de malária, leptospirose, febre maculosa, febre hemorrágica da dengue e dos casos fulminantes de hepatite.

A POPULAÇÃO TEM UMA PODEROSA ARMA CONTRA A FEBRE AMARELA, QUE É A VACINA. FALTA UMA CAMPANHA EDUCATIVA MAIS INTENSA PARA CONSCIENCIÁ-LAS SOBRE A NECESSIDADE DA VACINAÇÃO?

A vacinação é mandatória no calendário de vacinação infantil em diversos estados da Federação. Em adultos, a imunização deve ser buscada de forma voluntária em unidades de saúde, que trabalham em escala de rotina, não havendo campanhas de vacinação regularmente. Em casos de surtos, o Ministério da Saúde estabelece campanhas em massa para reverter a baixa cobertura vacinal voluntária da população ou para imunização de indivíduos residentes em áreas de surtos onde a vacinação não era mandatória.

COMO A POPULAÇÃO PODE SE PREVENIR CONTRA A FEBRE AMARELA?

A melhor forma de prevenção é a vacinação. Pessoas que têm contraindicação (imunossuprimidos, pacientes em terapia imunomoduladora, portadores de doenças autoimune e pessoas com alergias ao ovo) devem evitar o contato com ambientes silvestres e aplicar medidas repelentes de mosquitos, observando as recomendações de cada fabricante em relação ao prazo de ação efetiva de cada produto.

A FEBRE AMARELA TEM CURA?

Não existe medicação específica para o tratamento etiológico da febre amarela. O tratamento atual baseia-se em terapia suportiva, visando manter o estado geral do paciente sob controle. Os casos mais graves chegam a óbito rapidamente. Casos mais leves e moderados podem evoluir para alta. Acredita-se que a recuperação do paciente esteja principalmente relacionada à carga viral recebida na infecção e ao estado imunológico do paciente.

A FEBRE AMARELA É CONTAGIOSA?

A doença não é contagiosa, ou seja, não há transmissão de pessoa a pessoa. É transmitida somente pela picada de mosquitos infectados com o vírus.

VENDO FARMÁCIA
COM 44 ANOS NO LOCAL.
ROCHA MIRANDA - SEM PASSIVO.
CONTATO SR. JOÃO
TEL.: 9.8581-4841/ 2471-2685

Pacheco cria posto de bem-estar em praia carioca

A Drogarias Pacheco está promovendo, até o dia 18 de fevereiro, um espaço de atividades e serviços voltados para o bem-estar, funcionando de 8h às 17h, gratuitamente, no posto 2, em Copacabana.

O Posto Bem-Estar conta com atividades esportivas, como ioga, ginástica funcional, slackline e stand-up paddle surf. O local oferece, também, os espaços Fraldário, Dermo e Cabelo, que contam com promotores de marcas parceiras para demonstração de produtos e distribuição de amostras. Nos finais de semana, a programação ganha um reforço com a DJ Cix, conhecida por agitar festas famosas.

“O posto Bem-Estar foi desenvolvido para oferecer diversas opções de lazer aos frequentadores. Reunimos em um único espaço orientação para cuidados com o cabelo e pele, profissionais capacitados a ensinar modalidades esportivas e um local especialmente pensado para a comodidade dos pais que levam os pequenos à praia. Esperamos cativar o público e promover hábitos saudáveis, já presentes no dia a dia do carioca”, explica a gerente executiva de marketing do Grupo DPSP, Thaís Lima.

FONTE: ASSESSORIA DE IMPRENSA
FOTO: DIVULGAÇÃO



O vendedor que encara todas as crises

SERÁ QUE VOCÊ TEM PENSADO DA FORMA CORRETA NESTES MOMENTOS DE DIFICULDADE NOS QAIS VOCÊ PASSA?

Se temos orgulho da profissão que nos sustenta e mantém nossa família dentro dos padrões aceitáveis de vida, existe dentro do vendedor o prazer em dar lucro à empresa, pois pensando assim, garante sua estabilidade pessoal e seu emprego. O verdadeiro vendedor, neste momento, saberá ter a disciplina, a vontade, o prazer pelo novo que o motivará em direção ao aprendizado das novas técnicas de vendas necessárias à adaptação do momento. E isso será eterno ao profissional de vendas, a diferença sempre será feita pelos dedicados verdadeiramente, sempre em busca da satisfação dos seus clientes o que, na maioria das vezes, satisfaz o próprio vendedor e o faz ter ânimo para vencer os desafios.

Cumprida a etapa do conhecimento que é básico para o vendedor, seguir as literaturas editadas da área, o profissional terá as melhores armas para que vença a batalha contra a concorrência: atualização constante, a observação das oportunidades e das novas tendências, achando sempre uma saída positiva para suas vendas, seguindo dicas de outros que deram certo e por aí afora.

Se o vendedor amar o que faz, se tiver disciplina em sua profissão, se estiver sempre concentrado durante as horas de trabalho e quando digo concentrado é ao pé da letra, usando estatísticas se disponíveis, com uma meta em mente e, principalmente, mentalmente presente, com certeza venderá produtos e serviços. No entanto, se estiver focado nas dificuldades, serão elas que o derrubarão, certamente.

SEGUEM ENTÃO, ALGUMAS DICAS BÁSICAS:

COMPORTE-SE BEM - Grande parte das vezes, a venda é perdida por causa da forma com que se comporta. Desde os discursos, como falar mal de tudo e de todos, citando a concorrência e as dificuldades. Outro dos comportamentos que os clien-

tes não suportam mais é aquele vendedor que age como um simples tirador de pedido e não tem comportamento de parceiro.

Um comportamento indicado é o de aprender ouvir VERDADEIRAMENTE o cliente, sem ansiedade pela finalização, aguardando o momento mental do fechamento.

SEJA COMPROMETIDO - Ser comprometido é verdadeiramente participar por inteiro nos andamentos dos seus clientes, dos seus pedidos, da logística da cobrança, ou seja, de tudo aquilo que você tem obrigação em interagir para que dê tudo certo. Veja bem, isso não significa apenas estar envolvido e sim atuar com comprometimento pessoal nas coisas.

SEJA COMPETITIVO - Ser competente em vendas, engloba ser também competitivo. Ao contrário do que pensam, ser competitivo não é falar mal do concorrente e nem levar vantagem ilícita nas conquistas, tampouco competir com o colega da concorrência para ver quem é melhor, e sim, competir consigo mesmo para ser ainda melhor a cada passo de sua carreira, estudar as vantagens competitivas dos produtos e serviços que você vende e tudo o que pode oferecer competitivamente de melhor, esforçando-se ao máximo para obter o melhor de si mesmo em prol dos seus clientes.

Ao vender aos clientes os estoques comprados pela empresa, o vendedor passará para o concorrente a crise. Crise é sempre o negócio não realizado. Empresas que por meio de um corpo de vendas qualificado, treinado, motivado e, principalmente, disciplinado, trazem a demanda para dentro de seu negócio e vendem seu produto de forma ética, pensando sempre no longo prazo, jamais estarão em crise.

Seguindo com firmeza estas dicas, tenha certeza que você poderá vender mais e muito melhor, satisfazendo assim seus objetivos profissionais e pessoais cada vez mais.

EDUIN RODRIGUES
PALESTRANTE, MASTER COACH E MENTOR DE LÍDERES E EQUIPES

SEJA UM LICENCIADO CITYFARMA

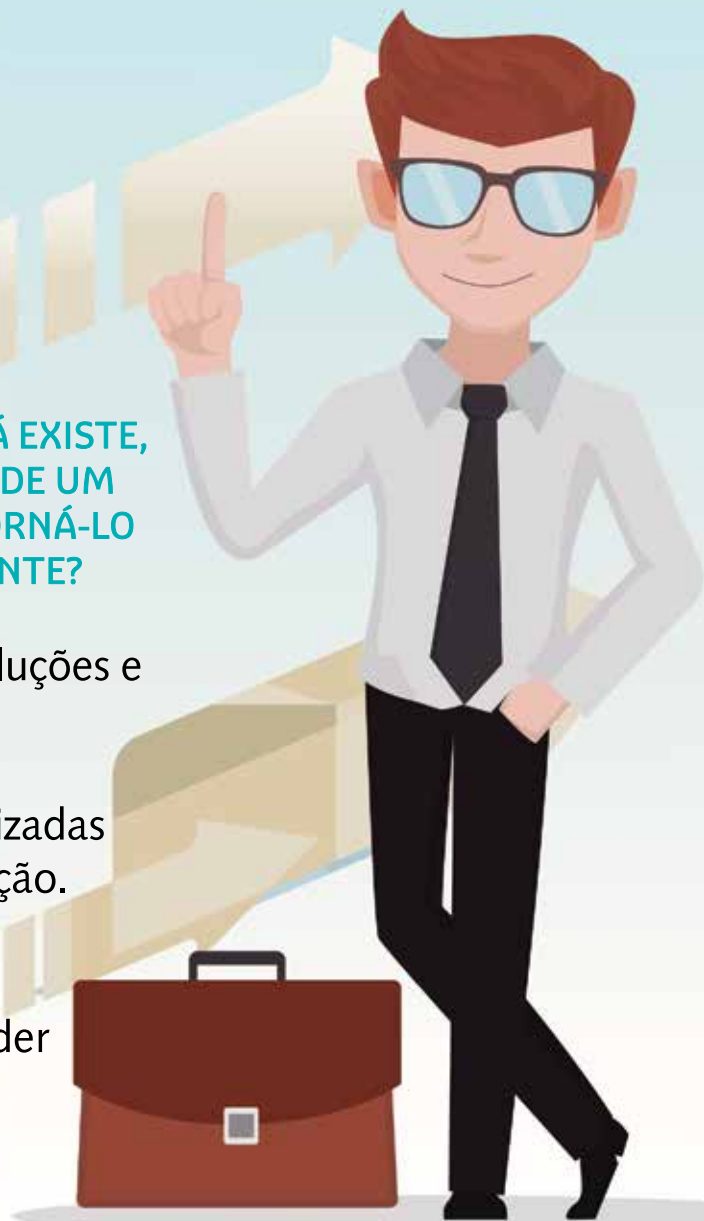
DESEJA INVESTIR
NA ABERTURA
DE SEU NEGÓCIO
PRÓPRIO?

SEU NEGÓCIO JÁ EXISTE,
MAS PRECISA DE UM
APOIO PARA TORNÁ-LO
MAIS EFICIENTE?

A Cityfarma oferece as melhores soluções e resultados.

Contamos com assessorias especializadas nos diferentes estágios de implantação.

Oferecemos aos nossos licenciados produtos e serviços que visam atender às exigências do varejo.



☎ 21 2501-6767

📍 Av. Dom Hélder Câmara, 3161 • Del Castilho
CEP 21050-454 • Rio de Janeiro • RJ

@ expansao@cityfarma.com.br • www.cityfarma.com.br

f /farmaciadasuacidade

📷 /@cityfarma_oficial

Filiada:



Febrifar