



EDITORA  
**GLOBO**  
R\$ 1,50

COMO AUMENTAR  
A EQUIPE E  
OS NEGÓCIOS!

CONHEÇA A MELHOR  
MANEIRA DE TREINAR  
FUNCIONÁRIOS  
E GARANTIR  
BONS  
RESULTADOS!



CURSO DE  
VENDAS EM  
8 REVISTAS

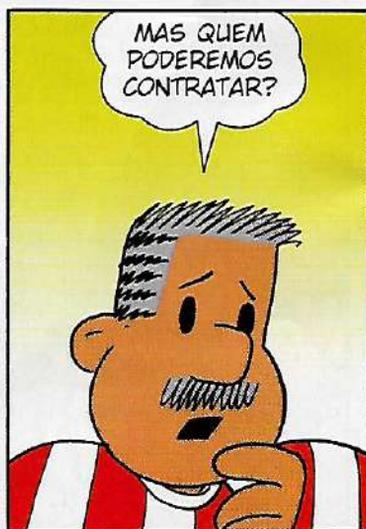
*Zina*

HISTÓRIA REAL: SAIBA COMO VOLMAR SE TORNOU  
DONO DE DUAS LOJAS DE COSMÉTICOS!

# VENHA FAZER PARTE DO TIME!

ADAÍLTON E LU CHEGAM BEM TARDE EM CASA, APÓS UM DIA CANSATIVO...







E NO DIA SEGUINTE...  
O ASSUNTO CONTINUA!

E SE A GENTE CHAMAR MINHA  
PRIMA LÁ DO INTERIOR?



MAS PRECISA  
SER PARENTE?  
MEXER COM  
FAMÍLIA É  
COMPLICADO!

A GENTE  
PRECISA DE  
ALGUÉM DE  
CONFIANÇA, NÉ?



OLÁ, DONA CELESTE!  
PASSEANDO NA  
FEIRA?

ESTOUI  
TENTANDO  
ESFRIAR A  
CABEÇA!



PROBLEMAS COM  
OS NEGÓCIOS?

PROBLEMAS  
DE FAMÍLIA!



CHAMEI O TONINHO PARA ME  
AJUDAR, MAS TODO DIA É A MESMA  
COISA! ELE CHEGA ATRASADO,  
DISCUTE COM A JULIANA...

VIU SÓ, LU!  
FAMÍLIA É  
COMPLICADO!

NÓS DOIS SOMOS  
UMA FAMÍLIA, UÊ!  
E DAÍ?









DEPOIS, NA LOJA DO ADAÏLTON...

QUANTA LISTA, ADAÏLTON!  
EI, VOCÊ COLOCOU AQUI  
COISAS QUE EU FAÇO!

E COISAS  
QUE EU  
FAÇO,  
TAMBÉM!



LIÊ? A GENTE NÃO QUER ALGUÉM  
PARA NOS AJUDAR? ENTÃO,  
ELA TAMBÉM VAI VENDER,  
ARRUMAR A LOJA...



VAMOS COLOCAR UM CARTAZ NA LOJA,  
OUTRO NO MURAL DO MERCADO, E PEDIR PRA  
JULIANA ANUNCIAR NA RÁDIO, TAMBÉM!

E DEPOIS... ESPERAR  
OS CANDIDATOS!



ASSIM, NOS DIAS SEGUINTE, ADAÏLTON E LU  
COMEÇAM A SELECIONAR OS CANDIDATOS...

NOSSA!  
QUANTA GENTE  
DESEMPREGADA,  
HEIN?!



E QUANTA GENTE  
DESESPERADA, TAMBÉM! SERÁ  
QUE ALGUÉM VAI PASSAR NOS  
TESTES DAS TRÊS LISTAS?



O PRÓXIMO!

DEPOIS DE MUITAS ENTREVISTAS, ADAÍLTON ENCONTRA ALGUÉM QUE PASSA PELOS TESTES DAS TRÊS LISTAS...

LUCILENE, SEJA BEM-VINDA AO NOSSO TIME!

AGORA É VESTIR A CAMISA, TOCAR A BOLA PRA FRENTE, DRIBLAR A CONCORRÊNCIA, E PARTIR PRO GOOOOOOOL!

HÊ, HÊ, HÊ! NÃO REPARA, NÃO! ELE ERA JOGADOR DE FUTEBOL ANTES DE ABRIR A LOJA!

LOGO...

Ê, LU! NOSSO NEGÓCIO ESTÁ CRESCENDO!

POSSO AJUDAR?

FIM

# A APRENDIZ!

ALGUM TEMPO DEPOIS, LU ENCONTRA JUREMA NAS RUAS DO MERCADO BRASIL...



E ENTÃO, LU? O QUE VOCÊ ESTÁ ACHANDO DA NOVA FUNCIONÁRIA?

ER... NA VERDADE, JUREMA, ACHO QUE ELA ESTÁ MEIO DEVAGAR!



GOSTO MUITO DELA, MAS ELA NÃO TRATA DAS COISAS COMO EU TRATO... É DIFERENTE!



ENTÃO, LU, EXPLICA PRA ELA COMO VOCÊ GOSTA DAS COISAS!

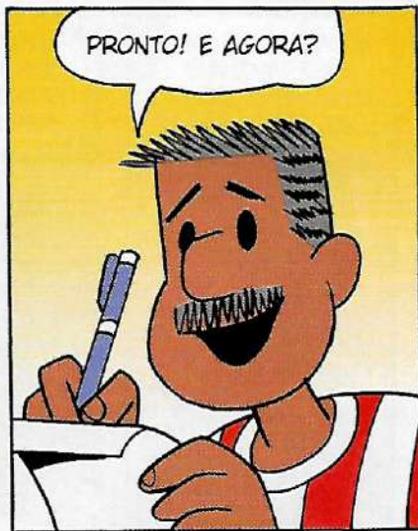
MAS ASSIM O SERVIÇO NÃO RENDE!

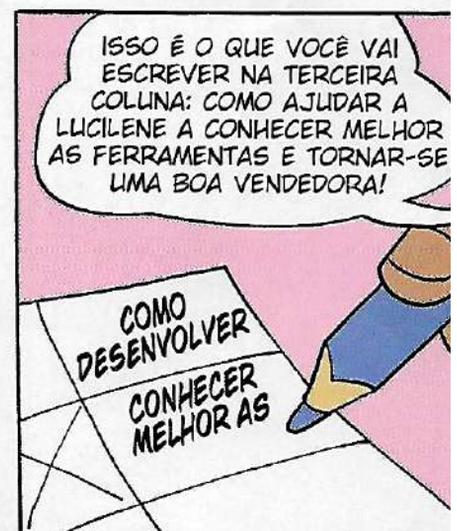


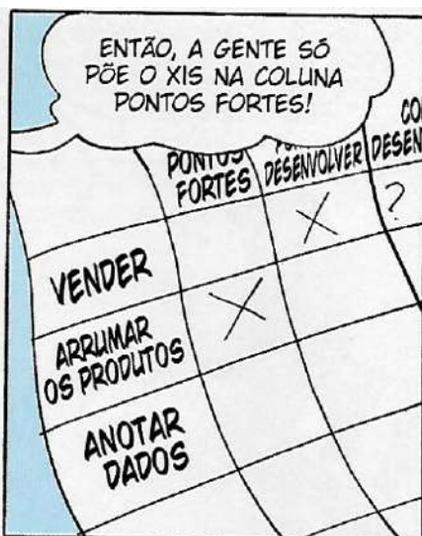


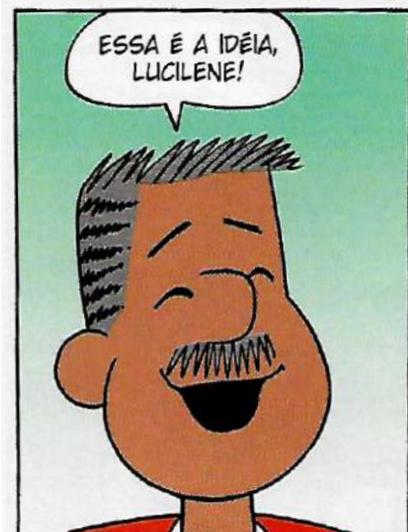










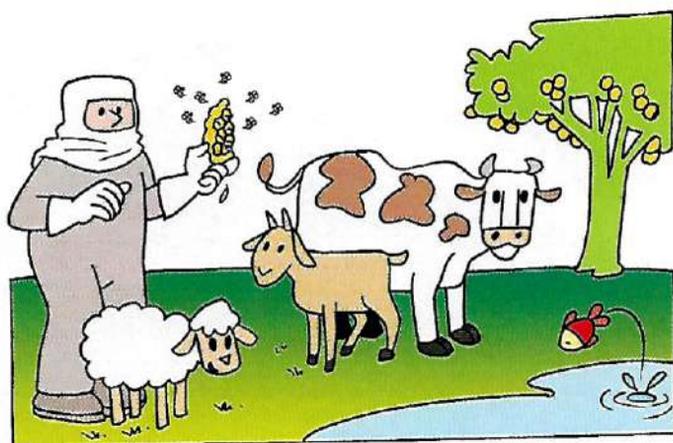


# A FORÇA DA UNIÃO

ÀS VEZES, A UNIÃO DE FORÇAS DÁ UM RESULTADO TÃO BOM, QUE É COMO SE A SOMA DE 2 E 2 NÃO FOSSE IGUAL A 4, MAS IGUAL A 5!



EM CERTOS SETORES DE NEGÓCIO É ASSIM! ELES CONSEGUEM MUITAS E MUITAS VANTAGENS QUANDO UNEM SUAS FORÇAS E TROCAM ENTRE SI INFORMAÇÕES E EXPERIÊNCIAS!



ESSE É O CASO DE ALGUNS TIPOS DE AGRONEGÓCIOS, COMO A PRODUÇÃO DE MEL DE ABELHAS, CRIAÇÃO DE CABRAS E OVELHAS, CULTIVO DE FRUTAS, CRIAÇÃO DE PEIXES E PESCA, PRODUÇÃO DE LEITE E DERIVADOS ETC.

E TAMBÉM A PRODUÇÃO DE CACHAÇA, BEBIDA TÃO BRASILEIRA QUE ESTÁ SENDO EXPORTADA E FAZ O MAIOR SUCESSO! JÁ, NA ÁREA URBANA, EXISTEM AÇÕES COLETIVAS REALIZADAS POR ARTESÃOS, EMPREENDEDORES DE PEQUENOS NEGÓCIOS DO SETOR DE MÓVEIS, DE CONFECÇÕES ETC.



TODOS ESSES PRODUTOS TÊM MERCADOS EM CRESCIMENTO! E O SEBRAE ORIENTA OS EMPREENDEDORES EM AÇÕES COLETIVAS COMO, POR EXEMPLO, EM COOPERATIVAS, ASSOCIAÇÕES E NÚCLEOS SETORIAIS!



MUITAS VEZES, PARA AUMENTAR A PRODUTIVIDADE, FALTA APENAS UM PEQUENO TOQUE, UMA NOVA TÉCNICA DE MANEJO OU UM NOVO JEITO DE SE FAZER O TRABALHO.



EM OUTRAS SITUAÇÕES, PARA QUE O GRUPO GANHE O MERCADO,  
É PRECISO ADEQUAR A QUALIDADE E SE PREPARAR PARA OBTER  
A CERTIFICAÇÃO! E O SEBRAE ESTÁ AÍ PARA ORIENTAR  
EMPREENDEDORES DE PEQUENAS EMPRESAS!

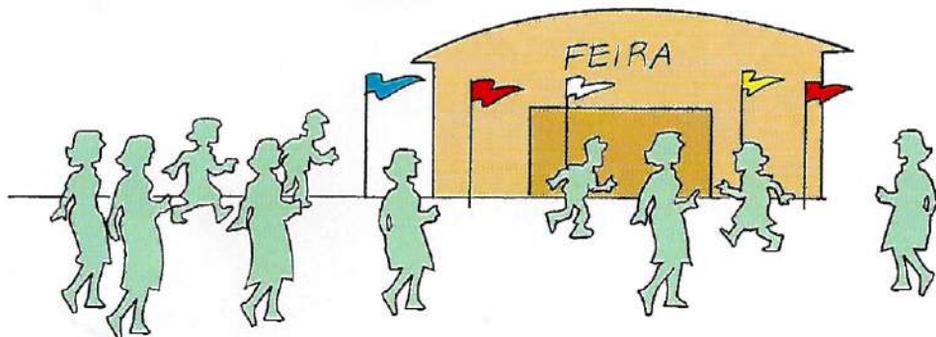
INMETRO

PIF

CERFLOR



ALÉM DISSO, O SEBRAE PODE AJUDAR O GRUPO A TER ACESSO  
A FEIRAS E EVENTOS DO SETOR, QUE PODEM RESULTAR  
EM ÓTIMOS NEGÓCIOS PARA TODOS!



O SEBRAE ACREDITA NA FORÇA DA UNIÃO!  
SEJA NA CIDADE OU NO CAMPO!



# METAS E RECOMPENSAS!

BEM CEDINHO, NA CASA DA CELESTE...

BOM DIA, MÃE! JÁ ESTOUI QUASE PRONTA, VIU?! NÃO QUERO TE ATRASAR!

EU ESTOUI PASSANDO O CAFÉ!

HUM... E ESSE CHEIRINHO ESTÁ ÓTIMO!



QUE É ISSO? CAÍU DA CAMA?

DE HOJE EM DIANTE, SEREI UM NOVO TONINHO!













NAHIM TINHA RAZÃO! PARTICIPANDO DA ESCOLHA DAS METAS, LU E LUCILENE FICARAM MAIS MOTIVADAS E TUDO COMEÇOU A DAR CERTO!

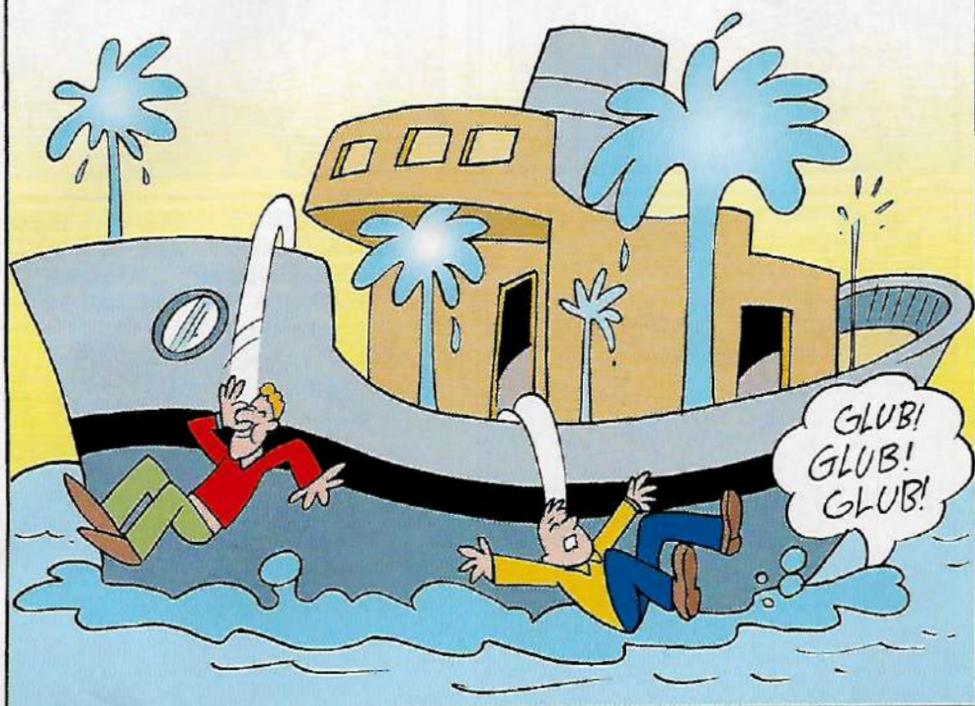




ESSA HISTÓRIA É BASEADA NAS EXPERIÊNCIAS BEM-SUCEDIDAS DO VOLMAR, DE PALHOÇA, SANTA CATARINA!

# PARCERIA EM TREINAMENTO!

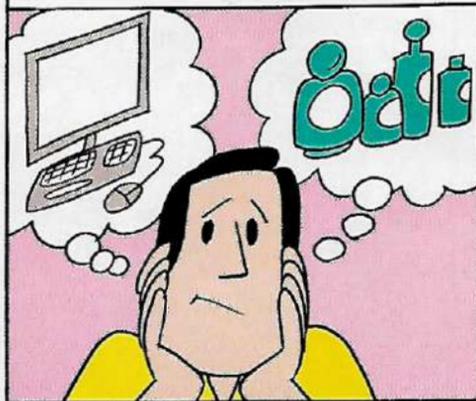
"NÃO É SÓ UM GRANDE BURACO QUE AFLUNDA UM BARCO... OS PEQUENOS BURACOS TAMBÉM! VOCÊ VAI DEIXANDO ACONTECER UMA COISINHA AQUI, OUTRA ALI E, QUANDO VÊ, O CONVÊS ESTÁ CHEIO DE ÁGUA!"



"QUEM TEM UM NEGÓCIO É O CAPITÃO DO SEU NAVIO! PARA NÃO DEIXAR O BARCO AFLUNDAR, TEMOS QUE FICAR DE OLHO EM TODOS OS DETALHES! POR ISSO, ESTOU SEMPRE ME ATUALIZANDO E BUSCANDO INFORMAÇÕES NOVAS!"



"NO COMEÇO, NÃO SABIA SE ABRIA UMA EMPRESA DE INFORMÁTICA OU DE COSMÉTICOS! ENTÃO, FUI ATRÁS DE INFORMAÇÕES!"



"NO SEBRAE CONHECI AS PESQUISAS DE VIABILIDADE DE COMÉRCIO QUE ME AJUDARAM A DECIDIR PELOS COSMÉTICOS!"



O SEBRAE SEMPRE ME AJUDOU NA ADMINISTRAÇÃO DO MEU NEGÓCIO! FOI COM ELE QUE APRENDI MUITA COISA, COMO CALCULAR O PREÇO DE MANEIRA CERTA!



"JÁ AS INFORMAÇÕES SOBRE OS PRODUTOS, BUSQUEI DIRETO COM OS FABRICANTES! ATÉ HOJE ELES SÃO MEUS GRANDES PARCEIROS!"



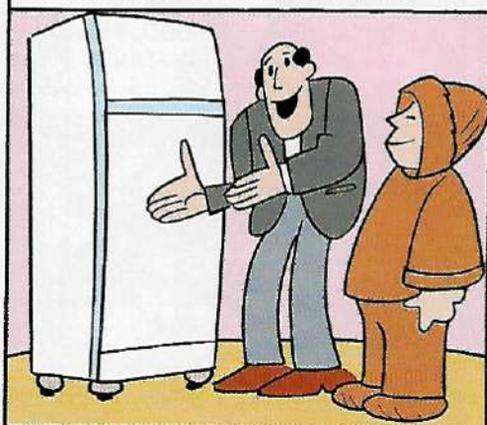
"QUANDO LANÇAM NOVIDADES, ELES MANDAM TÉCNICOS PARA CÃ E DÃO TODO O SUPORTE NO TREINAMENTO DE MINHAS FUNCIONÁRIAS."



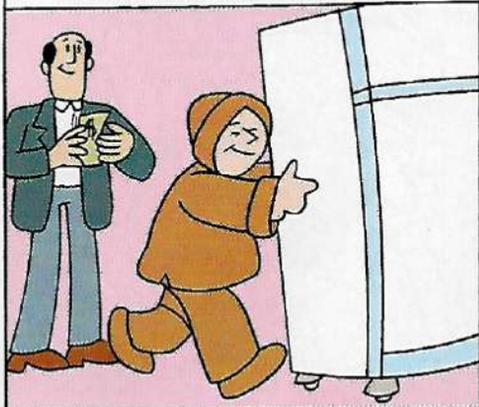
"ASSIM, DESENVOLVEMOS UM VERDADEIRO CENTRO TÉCNICO AQUI! MINHAS FUNCIONÁRIAS VIRARAM ESPECIALISTAS NO ASSUNTO!"



"DIGO QUE UM VENDEADOR COM CONHECIMENTO VENDE ATÉ GELADEIRA PARA ESQUIMÓ! HÊ, HÊ, HÊ!"



"POIS SÓ COM CONHECIMENTO É QUE O VENDEDOR VAI SABER QUAL VANTAGEM UMA GELADEIRA PODE TRAZER PARA UM ESQUIMÔ!"



ALÉM DA INFORMAÇÃO TÉCNICA, NOSSAS FUNCIONÁRIAS TAMBÉM SÃO TREINADAS PARA ATENDER O CLIENTE COM MUITA ENERGIA POSITIVA!



OS PROBLEMAS DEVEM FICAR FORA DA LOJA! AQUI DENTRO SÓ VALE O SORRISO, O ALTO-ASTRAL E A SIMPATIA!



"SOU CONTRA OS CHAVÕES! DIGO SEMPRE QUE ELAS DEVEM CONVERSAR COM OS CLIENTES COMO QUEM FALA COM UM AMIGO, OU COM O CONVIDADO DE UMA FESTA!"

OI, COMO VAI? MEU NOME É MARIA! VOCÊ ESTÁ PROCURANDO UM PRODUTO ESPECIAL?



EU TAMBÉM GOSTO DE CRIAR MANEIRAS PARA QUE MINHAS VENDEDORAS POSSAM MELHORAR SEMPRE SEU DESEMPENHO!



"PARA OS CLIENTES, EXISTEM SORTEIOS DE BRINDES DE UMA CESTA DE PRODUTOS NO FINAL DO MÊS..."







**Presidente do Conselho Deliberativo Nacional**

Armando Monteiro Neto

**Diretor Presidente**

Paulo Tarciso Okamoto

**Diretor de Administração e Finanças**

César Rech

**Diretor Técnico**

Luiz Carlos Barboza

**Gerente da Unidade de Atendimento Individual**

Enio Pinto

**Coordenação**

Clarice Veras

Marcus Vinícius Bezerra

**Equipe Técnica**

Alexandre Ayres

Maria Lúcia Scarpini Wickert

Nélia Del Bianco

**Equipe de Apoio**

Fábio Fernandes

Romilda Torres

**Roteiro Original**

João Abdalla Saad



**DIRETORIA:** Diretor-Executivo Juan Ocerin

Diretora Unidade de Negócios Infantis Lucia Machado

Diretor Comercial e Marketing Angelo de Sá Jr.

Diretor de Finanças e Recursos Frederic Zoghailo Kachar

7 **REVISTA SEBRAE** A GENTE SABE, A GENTE FAZ!

© 2005 ZIRALDO. Todos os direitos reservados.

**Redação**

**Editora:** Arlete Alonso - aalonso@edglobo.com.br

**Editoras-assistentes:** Cecília Bassarani - mbassara@edglobo.com.br,

Luciane Ortiz de Castro - lcastro@edglobo.com.br

**Chefe de Arte:** Adriana Bertolla Silveira

**Diagramadores:** Elias A. Azevedo, Erick Santos,

Fernando Makita, Silvana Papa

**Coordenadora de Produto:** Arianne G. Castilha

**Assistente de Redação:** Cláudia Arruda

**Assistentes Administrativos:** Jaqueline de Lima S. Lopes,

Tamiris Aparecida de Araújo

**Pintura Eletrônica:** Emília M. Brito (coordenadora),

Lourdes V. Teodoro

**Colaboradores: Roteiro** - Artécetera Criação e Produção

**Dosonho** - Delgado Redação - Adriana Milani, Ana Paula Perovano,

Martha Lopes **Diagramação** - Êrico R. M. Rosa **Pintura Eletrônica** -

Luíza Pereira, Roseli T. F. Oliveira, Rozi Teixeira França.

**The-raldo Estúdio de Arte e Propaganda**

**Direção:** Ziraldo Alves Pinto

**Criação e Arte:** Ziraldo, Miguel Mendes, Sérgio Martins,

Charles Bertho, Marco Antonio J. Ferreira, Victor Klier, Fábio

Ferreira, Vanderlei Soares.

**Administração:** Regina Martins, Yvonne Prieto, Nilton Sampaio.

**Endereço**

Sede Administrativa, Redação e Correspondência

São Paulo: Av. Jaguaré, 1.485, São Paulo, SP, CEP 05346-902.

**REVISTA SEBRAE - A GENTE SABE, A GENTE FAZ**

é uma publicação da EDITORA GLOBO S.A.

Distribuidor exclusivo para todo o Brasil: Fernando Chinaglia S/A.

**Editora Responsável:** Arlete Alonso

**Atendimento ao Leitor**

Procure o Sebrae mais próximo

da sua cidade ou escreva para

Caixa Postal 9686, CEP 70040-976.

e-mail: [revistasebrae@edglobo.com.br](mailto:revistasebrae@edglobo.com.br)

**Impressão:**

Companhia Lithographica Ypiranga

Rua Dr. Alfredo de Castro, 299

CEP 01155-070 - São Paulo - SP



**ANER**

# ONDE ESTÁ O SEBRAE?

**AMAPA**  
Av. Emília Borges, 740  
Bairro do Esquinho  
CEP 68508-010 - Macapá - AP  
Tel.: (96) 214.1400

**ACRE**  
Rua Rio Grande do Sul, 109, Centro  
CEP 69903-420 - Rio Branco - AC  
Tel.: (68) 3218.2180

**RIO DE JANEIRO**  
R. Santa Luzia, 585, 5º andar, Centro  
CEP 20030-040 - Rio de Janeiro - RJ  
Tel.: 0800 78.2020

**PARANA**  
Rua Caetés, 150,  
Prado Velho  
CEP 80220-300  
Curitiba/PR  
Tel.: (41) 3330.9800

**MATO GROSSO DO SUL**  
Av. Mato Grosso, 1561, Centro  
CEP 79002-950 -  
Campo Grande/MS  
Tel.: 0800 703.5511

**MARANHÃO**  
Av. Prof. Carlos Cunha,  
s/nº, Jaracaty  
CEP 65075-820 - São Luís/MA  
Tel.: (98) 3216.6155

**PARAIBA**  
Av. Maranhão, 983, Bairro dos Estados  
CEP 58030-261 - João Pessoa/PB  
Tel.: (83) 3215.1000

**PERNAMBUCO**  
Rua Taboaras, 360,  
Ilha do Retiro  
CEP 50750-230  
Recife - PE  
Tel.: (81) 2301.8400

**PIAUÍ**  
Av. Campos Sales, 1045,  
Centro/Norte  
CEP 64000-300 - Teresina/PI  
Tel.: (86) 3215.1300

**RIO GRANDE DO NORTE**  
Av. Lima e Silva, 76,  
Lagoa Nova  
CEP 58075-570 - Natal/RN  
Tel.: (84) 3215.4900

**MATO GROSSO**  
Av. Historiador Rubens de  
Mendonça, 3999, CPA  
CEP 78050-924 - Cuiabá/MT  
Tel.: (66) 648.7200

**RIO GRANDE DO SUL**  
Rua Sete de Setembro,  
995, Centro  
CEP 90070-190  
Porto Alegre/RS  
Tel.: (51) 3215.5000

**ALAGOAS**  
Rua Dr. Máximo de Gusmão,  
46, Centro  
CEP 57020-565 - Maceió/AL  
Tel.: (82) 3216.1600

**SÃO PAULO**  
Rua Vergueiro 1177, 21º andar,  
Pernambuco - CEP 0504-001  
São Paulo - SP  
Tel.: (11) 3177.4500

**SERGIPE**  
Av. Tancredi Naves, 3500,  
Aruama - CEP 49000-480  
Aracaju - SE  
Tel.: (79) 2106.7200

**BAHIA**  
Travessa Horácio César, 64  
Largo dos Afogados  
CEP 40060-350 - Salvador - BA  
Tel.: (71) 3320.4300

**MINAS GERAIS**  
Av. Barão Homem de  
Melo, 329, Nova Suíça  
CEP 30460-090  
Belo Horizonte - MG  
Tel.: (31) 3258.0180

**CEARÁ**  
Av. Monsenhor Tabosa, 777  
Praia de Iracema  
CEP 80195-010 -  
Fortaleza/CE  
Tel.: (85) 3258.8600

**PARÁ**  
Rua Municipalidade, 1461  
Bairro do Umarizal  
CEP 66050-350 - Belém/PA  
Tel.: (91) 3181.9000

**RORAIMA**  
Av. Major Williams,  
650, São Pedro  
CEP 69301-110  
Boa Vista - RR  
Tel.: (68) 3217.3800

**SANTA CATARINA**  
Av. Rio Branco, 511,  
Centro  
CEP 88015-203  
Florianópolis/SC  
Tel.: (48) 223.0800

**ESPIRITO SANTO**  
Av. Geronimo Monteiro, 936, Centro  
CEP 29010-003 - Vitória/ES  
Tel.: (27) 3331.5500

**AMAZONAS**  
Rua Leonardo Malcher, 924, Centro  
CEP 69010-170 - Manaus - AM  
Tel.: (92) 2121.4800

**RONDÔNIA**  
Av. Campos Sales, 3421,  
Bairro Olaria  
CEP 78902-080 - Porto Velho/RO  
Tel.: (66) 823.1700

**GOIÁS**  
Av. T-3 N. 1000,  
Setor Bueno  
CEP 74210-240  
Goiânia/GO  
Tel.: (62) 3250.2000

**TOCANTINS**  
102 Norte, Av. LO - 04,  
N. 01 - Plano Diretor Norte  
CEP 77006-006 - Palmas - TO  
Tel.: (63) 3223.3300

**DISTRITO FEDERAL**  
SIA Trecho 03, Lote 1580  
CEP 71200-030 - Brasília/DF  
Tel.: (61) 3362.1600

O Sebrae está sempre perto de você.

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

**SEBRAE**

Parceiro dos brasileiros