



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, LÉ!
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!

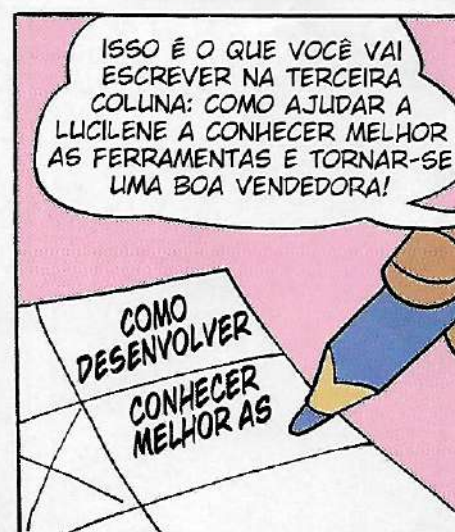














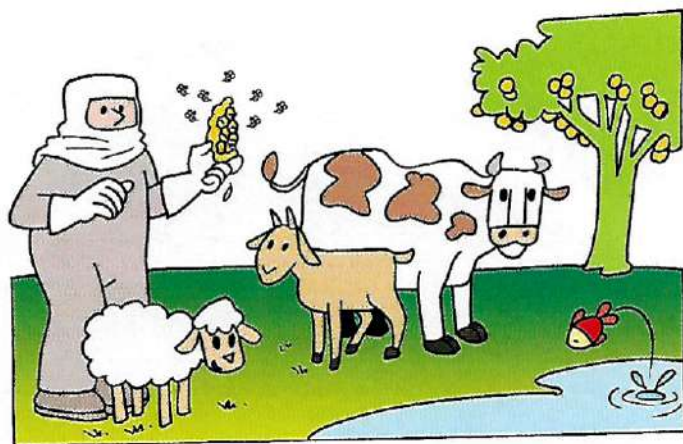


A FORÇA DA UNIÃO

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!

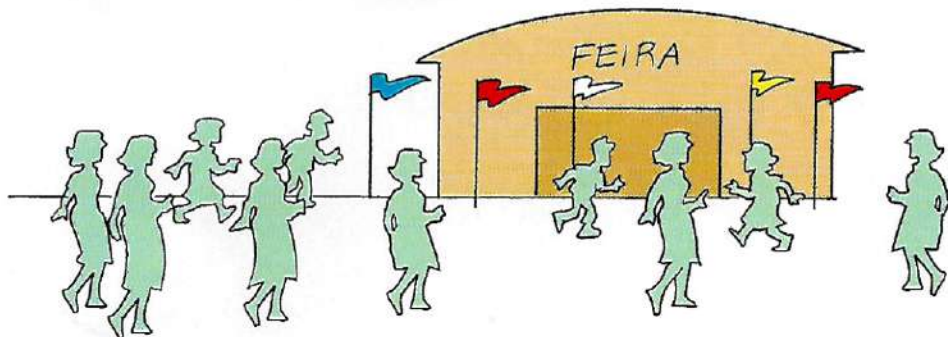
INMETRO

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!







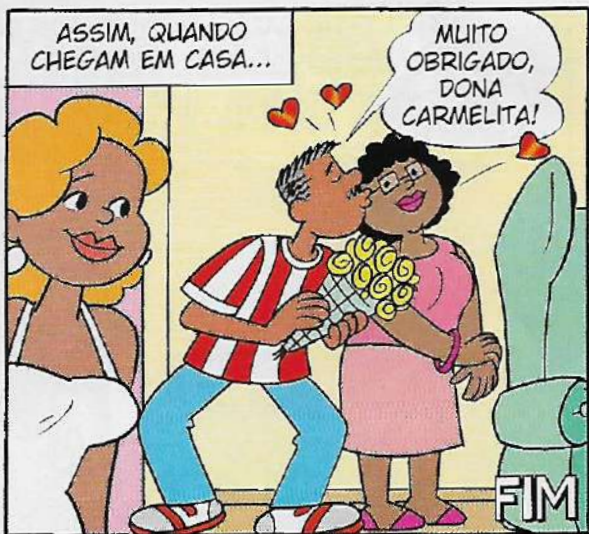






NAHIM TINHA RAZÃO! PARTICIPANDO DA ESCOLHA DAS METAS, LU E LUCILENE FICARAM MAIS MOTIVADAS E TUDO COMEÇOU A DAR CERTO!





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!"



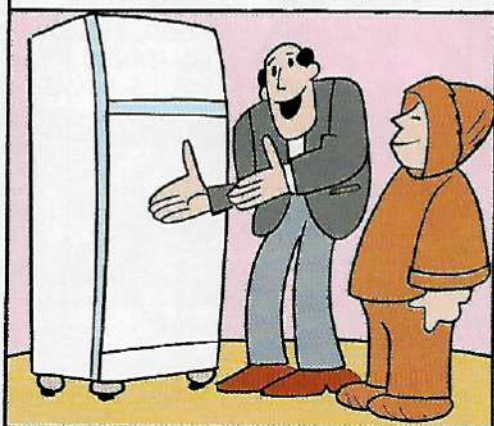
"QUANDO LANÇAM NOVIDADES, ELES MANDAM TÉCNICOS PARA CÃ E DÃO TODO O SUPORTE NO TREINAMENTO DE MINHAS FUNCIONÁRIAS."



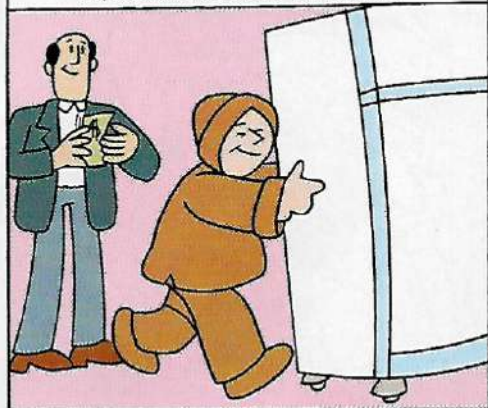
"ASSIM, DESENVOLVEMOS UM VERDADEIRO CENTRO TÉCNICO AQUI! MINHAS FUNCIONÁRIAS VIRARAM ESPECIALISTAS NO ASSUNTO!"



"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** - Érico 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

Impressão:

Companhia Lithographica Ypiranga

Rua Dr. Alfredo de Castro, 299

CEP 01155-070 - São Paulo - SP



ANER

ONDE ESTÁ O SEBRAE?

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

ACRE
Rua Rio Grande do Sul, 109, Centro
CEP 66903-420 - 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 Caeta, 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

MARANHAO
Av. Prof. Carlos Cunha,
s/nº, Jaracaty
CEP 65075-820 - São Luis/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. Manoel de Gusmão,
46, Centro
CEP 57020-565 - Maceió/AL
Tel.: (82) 3216.1600

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

SERGIPE
Av. Tancredio Naves, 3500,
Amenica - CEP 49000-480
Aracaju - SE
Tel.: (79) 2106.7200

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

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

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

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

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

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

RONDONIA
Av. Campos Sales, 3421,
Bairro Olaria
CEP 78902-080 - Porto Velho/RO
Tel.: (66) 623.1700

GOIÁS
Av. T-3 N. 1000,
Setor Bueno
CEP 74210-240
Goiania/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

SEBRAE

Parceiro dos brasileiros