

Ação de vendas casada com conhecimentos de Relações Públicas

Maria Graziela da Silva

Trabalho em vendas há aproximadamente dois anos. Cada dia que passa me identifico mais com essa profissão e sempre aprendo algo novo.

Vender nunca me pareceu ser algo fácil, ainda mais quando se trata de um produto de valor alto e num mercado acirrado como é o

automobilístico. As montadoras estão cada vez mais semelhantes, tanto em modelos como em preços. O diferencial está no atendimento, na credibilidade da marca, nos

benefícios que essa tem a oferecer para o cliente.

O consumidor de hoje está cada vez mais exigente, informado e inteligente. As empresas estão tendo que se habituar a este perfil para poder se manter no mercado.

A FIAT, montadora que represento, não poupa esforços para continuar líder de mercado. Tem investido muito em tecnologia e padrões de atendimento.

Quando optei por fazer a faculdade, procurei algo com o que me identificasse; algo que eu pudesse aplicar no meu dia-a-dia. Realizei um casamento feliz. Hoje, as Relações Públicas fazem parte de minha profissão.

Não vendo somente veículos, vendo a realização de um sonho, a satisfação do bem estar, vendo *status*, benefícios, conforto, segurança e, com certeza, felicidade.

Não basta simplesmente ter uma boa comunicação, é preciso ter conhecimento,

cordialidade, sinceridade. Procuo me igualar na linguagem do cliente e, assim, me colocar em seu lugar, atendendo-o da mesma maneira com que gostaria de ser atendida.

Vender envolve motivação. É complicado manter-se motivado 24 horas por dia, acordar todo dia bem e com entusiasmo. Nessas situações que começo colocar em prática meu aprendizado da faculdade. Estabeleço ações para aumentar minhas vendas e ajudar meus colegas a se motivarem.

Estou cursando este semestre a disciplina de Planejamento da Comunicação Institucional com o professor Cleon Gostinski. Posso afirmar que tem sido uma das disciplinas mais importantes que já cursei e que tem me ajudado a explorar diversas possibilidades de trabalho. Estou, atualmente, montando um plano de ação para melhorar a motivação da equipe de vendas e, com isto, aumentar a rentabilidade da empresa. Sei que é um processo um pouco lento, pois apenas estou colocando no papel algumas idéias, mas, até o final deste semestre com o aprendizado que ainda terei, poderei concluir e colocar em prática meus conhecimentos.

Estamos preparados?

Izabel Cristina Neves Müller

Um dos maiores dilemas para nós, acadêmicos de Relações Públicas, é a reta final do curso. Para os que ainda não trabalham na área é hora de pensar: “o que acontecerá quando estivermos com o “canudo” nas mãos?”

Passado o momento tão esperado da formatura, que é de alegria e sensação de tarefa cumprida, o êxtase passa a dar lugar a angústia e a preocupação, pois é hora de colocarmos em prática tudo aquilo que aprendemos na faculdade.

Para que isso não ocorra é muito importante, desde já, direcionar o trabalho para a área



que queremos atuar. Mesmo que ao mudarmos de empresa ou de função (dentro da mesma empresa) o nosso salário seja reduzido, devemos persistir. Com o passar do tempo, mostraremos nosso conhecimento e capacidade de crescimento.



Marcello Chamusca

Ao executarmos tarefas de Relações Públicas, como estágios e participando de cursos que aprimorem nossos conhecimentos, teremos a possibilidade de colocar em prática o que apreendemos em sala de aula, e, com a máxima certeza, nosso aprendizado será maior.

Também haverá maior troca de experiências com os professores e melhor entendimento do papel do RP na organização.

O tão desejado retorno financeiro e profissional é consequência de realizarmos bem as nossas tarefas com dedicação e empenho.

Organizações quadradas com colaboradores redondos

Fabiane Denice Gerhardt

Muitos empresários têm dificuldade em definir seus negócios e para onde querem seguir. Esta situação é bastante presente na empresa familiar.

Em outra frente, têm dificuldade em valorizar e reconhecer a capacidade de seus colaboradores; desconhecem seus potenciais e, muitas vezes, acabam por dispensá-los.

É nessa hora que o trabalho dos Recursos Humanos, em ação conjunta com as Relações Públicas, deve se fazer presente: redimensionando a visão do empresário, principalmente junto ao setor produtivo.

Precisamos melhorar o clima organizacional, com dedicação e orgulho de estarmos ali,

motivando o setor produtivo com ações, para que os mesmos se sintam importantes em cada tarefa realizada. É um trabalho de dedicação integral, buscando destacar o lado pessoal e humano de cada colaborador.

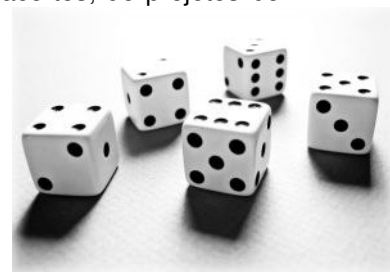
Quando ficamos parciais, não nos entregando por inteiro naquilo que desejamos, seja na vida pessoal ou profissional, nunca podemos sentir o sabor da realização.

Eu sempre me doeie por inteiro dentro da empresa sem medo. Ele paralisa nossas ações e atitudes: medo de perder, de fracassar, de ser criticado, de mostrarmos realmente aquilo que somos, de nos expormos. Sempre me apaixonei, mergulhei em meus sonhos e objetivos, sem medo de correr riscos.

A insegurança também faz parte deste jogo. Muitas vezes é difícil tomar a decisão certa. Sonhos, dúvidas e incertezas, tudo isto faz parte do nosso processo de aprendizagem. É a busca de nos tornarmos melhores.

Na vida profissional, sei que as críticas são maiores que os elogios ou reconhecimentos. Já aprendi com isto. Mas, também sei que sempre existem aqueles que não se apaixonam por aquilo que fazem, que não possuem a ambição de fazer as coisas diferentes. Não sonham, não realizam, não partem em busca de seu diferencial, apenas criticam aqueles que fazem alguma coisa. Não sabem a importância da doação em um projeto, porque não se doam na realização profissional.

Independente do tamanho da organização, as pessoas que se doam estão sempre na vitrine, de erros ou acertos, de projetos bem feitos ou não. As pedras geralmente são jogadas pelas mesmas pessoas, que nunca fazem uma avaliação de si mesmas, da situação daquilo que realmente



Marja F.-B

aconteceu. As críticas brotam facilmente e fazem parte de seu cotidiano.

Nos tempos atuais, talvez esse seja o maior desafio das pessoas: resgatar seus próprios valores e objetivos e a capacidade que cada um possui de fazer o melhor. Todos nós sabemos que podemos ser melhores do que somos.

Quando só os competentes e ágeis sobrevivem

Luiz Fernando Valentini

Na atualidade, o mundo tem passado por mudanças muito rápidas. A tecnologia avança em escala geométrica, as informações se multiplicam e, para acompanharmos toda essa evolução, precisamos estar atentos e integrados a esses processos transformistas, onde, a cada dia, a cada momento, temos uma nova realidade.



Piotr Bizior

Nos últimos tempos o mercado de trabalho tem exigido dos profissionais não só de Relações Públicas, mas de um modo geral, a chamada “vantagem competitiva”. O detalhe faz a diferença, o embasamento teórico aliado à experiência e à inovação geram um profissional diferenciado.

Como sabemos, a concorrência acirrada existe em todos os segmentos do mercado e não seria diferente na área de comunicação. Assim, precisamos estar em constante aprimoramento para andarmos alinhados às exigências do mercado. Precisamos também pensar com talento e agilidade.

Faz-se necessário perguntar: até que ponto estamos utilizando bem a tecnologia no desempenho das ações de Relações Públicas e Marketing?

Para que nos tornemos profissionais competentes de Relações Públicas é de primordial importância ter muito conhecimento e talento, aliando-os ao completo domínio da tecnologia disponível.

Identidade Cultural faz toda a diferença para o Relações Públicas

Paula Cristiane Pereira dos Santos

A identidade cultural é um dos conteúdos que esta sendo estudado pelos acadêmicos de Relações Públicas na disciplina de Realidade Regional das Organizações. Essa matéria nos ensina a conhecer e estudar a cultura na qual estamos inseridos.

Os acadêmicos estão realizando um trabalho, referente ao regionalismo gaúcho. Esta sendo analisada a cultura, as gírias e os comportamentos. Na verdade, o que nos diferencia dos outros estados brasileiros.

A professora Valéria Aydos, passou cinco VTs da campanha da cerveja Polar Export, veiculada desde o ano de 2003. Nestes VTs, foram identificados elementos e imagens que fazem parte do regionalismo gaúcho.

Podemos notar que o rótulo da cerveja tem as cores da bandeira do Rio Grande do Sul. É utilizada na campanha a linguagem e o sotaque gaúcho. A cerveja Polar Export é comercializada somente no Rio Grande do Sul. Quem deseja saboreá-la tem que vir ao sul. Isso é o que a diferencia das demais marcas.

Esse trabalho me fez recordar a primeira vez em que eu estive no Rio de Janeiro. Chegando lá, tive um grande choque cultural, pois não imaginava a diferença que existe entre os dois estados. Começando pela minha maneira de me vestir, agir e falar.



Denis Giles

Dependendo do que eu conversava me interpretavam mal. Sem falar que sabiam que eu era do sul só pela maneira como eu estava vestida e pelos meus gestos. Parecia que eu estava em outro mundo, até mesmo o sol e a chuva pareciam diferentes.

Realmente, o Rio de Janeiro é uma cidade “maravilhosa”, mas não existe nada como estar em casa, escutando o seu próprio sotaque, curtindo um friozinho e tomando um chimarrão.

Casamento muito bem pensado

Camila Luiza Petry

O primeiro artigo que escrevi para o newsletter "sinal aberto!" foi sobre o dia do meu casamento, os preparativos, a organização, enfim, todo o planejamento necessário para que tudo fosse perfeito e o evento um grande sucesso.

Para que tudo acontecesse de maneira correta, empreguei o uso das quatro características que aprendemos durante vários semestres em diversas disciplinas do curso que escolhemos seguir, o de Relações Públicas. Realizei um sonho, criei metas, estabeleci prazos, critérios e normas de organização. Tudo planejado com cuidado, desde os pequeninos até os grandiosos detalhes, pois com certeza eles fariam a diferença.

A última etapa que o profissional de Relações Públicas deve cumprir é a da avaliação. Avaliar tudo o que aconteceu, o que poderia ser diferente e melhorado para outras ocasiões.

Hoje, uma semana depois do casamento, fecho os olhos e lembro de tudo. Parece que estou revivendo novamente cada minuto.

Tudo transcorreu de forma perfeita: as pessoas se divertiram, dançaram, puderam saborear boa comida e bebida e uma decoração especialmente preparada para a ocasião. As pessoas mais importantes estavam presentes, dividindo comigo toda a emoção e felicidade, numa das datas mais importantes da minha vida.



Leandro Kischler

Camila Luiza Petry: só alegria.

Fazer escolhas e abrir caminhos

Inês Manthei

Assim como milhares de brasileiros, eu também não nasci em "berço de ouro". Aos doze anos de idade já trabalhava para ajudar nas despesas da casa. Comecei ajudando todas as tardes e aos sábados em um supermercado perto de casa. Depois consegui um emprego um pouco melhor como atendente em uma loja de calçados. Depois de dois anos de trabalho fui dispensada porque a empresa estava indo embora para outra cidade.

Com dezesseis anos de idade, sem muita experiência e com poucas opções de trabalho na pequena cidade em que eu morava, comecei a minha batalha em busca de um novo emprego.

Foi quando, ao sair da escola, vi na vitrine de uma farmácia um cartaz que dizia: há vaga para balconista (termo usado na época).

Fui lá para fazer uma entrevista e os testes. Quando vi as minhas concorrentes, desanimei e cheguei a pensar que não teria nenhuma chance. Eu aparentava ser ainda mais nova pelas minhas características físicas, pois não era muito alta e era muito, mas muito magra. Não passava de uma "pirralha" perto das outras candidatas. Então, veio a surpresa, eu havia sido a escolhida para ocupar a vaga.

Transferi as aulas para o turno da noite e passei a trabalhar o dia inteiro de segunda à sábado. Formei-me no ensino médio, e não podia criar expectativas para entrar para a faculdade. O meu salário era pouco e meus pais não tinham condições de ajudar. Sem contar que a rede de farmácias em que eu trabalhava estava enfrentando uma crise. Eles já haviam fechado várias lojas. A filial em que eu trabalhava, então, foi vendida. Porém, o novo proprietário precisava de uma funcionária e eu fui indicada pelo antigo diretor.

Começou, neste momento, uma nova fase na minha vida profissional. Era apenas uma loja, onde eu era a única funcionária trabalhando junto com os donos.

Contudo, a farmácia foi crescendo, e eu, crescendo junto com ela. Fui promovida para o escritório, como auxiliar e, logo depois, como gerente financeira. Surgiu então, a

grande oportunidade de realizar o meu sonho: entrar para a faculdade.

As expectativas em relação ao curso que eu escolheria, eram muitas. Uns acreditavam que eu faria farmácia ou enfermagem, outros apostavam em administração de empresas ou ciências contábeis.

Surpreendi a todos quando escolhi Relações Públicas. Enfrentei muitas indagações como: porque você vai fazer isto? Não tem nada a ver com o seu trabalho? Ou, então: Relações Públicas? O quê é isto?

Não dei atenção aos comentários. Eu sabia muito bem o que eu queria e, principalmente, sabia o que estava fazendo. Logo, mostrei para as pessoas que era possível conciliar as duas coisas: realizar minhas tarefas com eficiência na área administrativa e aplicar as funções de relações públicas dentro da empresa, uma vez que esta não possui um departamento de comunicação.

No final do ano de 2006, ganhei uma viagem para Porto Seguro/BA, como prêmio pelo meu trabalho, esforço e dedicação.



Monika Leon

Hoje, a empresa possui cinco lojas, em três cidades e conta com uma equipe de 35 funcionários. Em trinta e um de março de 2007, dia em que a farmácia completou dez anos, foi realizado um evento para toda a comunidade, com uma peça teatral,

uma apresentação com Roberto Carlos Cover, além do sorteio de vários brindes. E, para mim, mais uma grande surpresa: fui homenageada e muito aplaudida por estar completando dez anos junto com a empresa e por ser a organizadora do evento.

Se antes, eu já não tinha dúvidas, depois de todos estes acontecimentos, posso dizer: “é Relações Públicas que eu quero ser”.



Socialização das Relações Públicas

Promoção: LF Valentini

Convite

Os alunos da disciplina Planejamento da Comunicação Institucional estão convidados para, no próximo dia 11 de abril, participarem do evento:
Socialização das Relações Públicas – Interação e Reflexões.

Programa:

- 19h30min – Reunião de Alunos no Campus FACCAT;**
- 19h45min – Reflexão sobre “fazer” Relações Públicas por Izabel Neves;**
- 20h30min – Jantar de Confraternização;**
- 22h00min – Retorno ao Campus FACCAT.**

Local do evento: Rua Guilherme Lahm, 702 - Taquara
Telefones: 3541.4643 e 9986.9700
Cardápio: Churrasco e saladas

Traje: Esporte

Custo R\$10,00 (incluindo bebida e transporte ida e volta ao Campus)
Favor confirmar presença até dia 10/04 (terça-feira).