

**André Zem**

É coach e autor do livro “Nunca mais perca uma venda em hipótese nenhuma”

**Barjas Negri**

É prefeito de Piracicaba

Abafadores de panela

A energia que o profissional coloca na venda deve ser positiva e estimulante na medida certa. Sempre alerta minha equipe para ter cuidado com os “abafadores de panela”. Conhece esse tipo de pessoa? Sabe quando o vapor está saindo da panela e aparece alguém para tampar? É isso que o “abafador” faz com o contentamento dos outros. Ele não deixa que o “aroma” da sua alegria se espalhe, não admite ficar por baixo de jeito nenhum e sempre encontra uma maneira de dizer que é melhor que você. Não entre nesse jogo. Ignore-o.

A pior situação é quando o “abafador de panela” lida com o consumidor. Tudo o que o cliente afirma, ele rebate “por cima”, para mos-

Conheci muitos profissionais assim, que tendem para o negativismo, independente do momento

trar que é superior. O problema é que desta maneira está assassinando as próprias vendas, porque cliente nenhum gosta de ser humilhado ou desmerecido. Aliás, existe alguém que gosta?

Já o profissional “negativo” é o oposto do “abafador”, porque para ele tudo está sempre ruim. Com a negatividade, vai minando o ânimo da equipe e, claro, dos clientes.

Outras categorias de vendedor são o raio e a chuva. E comento sobre eles numa história bem interessante. Imagine que a chuva está se formando. O vendedor “chuva” vai até a porta da loja e diz: - Que chuva abençoada! Que dia maravilhoso!

Já o vendedor “raio”, por sua vez, vem logo atrás, e pensa de modo bem diferente. - Nossa, que toró! Tá dando raio. Será que vai acabar a energia e a gente vai embora pra casa mais cedo?

Eu me pergunto: Que raio de vendedor é esse?

Conheci muitos profissionais assim, que tendem para o negativismo, independente do momento, o que é muito perigoso. Porque, além de um vício, é uma crença limitante. E, se a liderança permitir, contamina os demais colaboradores da empresa.

O escritor Augusto Cury tem uma frase interessante sobre o assunto: “Os perdedores veem os raios. Os vencedores veem a chuva e, com ela, a oportunidade de cultivar”.

Vendedor raio fica o dia inteiro atrás de notícia ruim. Na pausa para um café, não perde a oportunidade de descobrir dificuldades novas do vizinho, para falar sobre elas também. Em resumo: ele não vende e ainda tira, em doses homeopáticas, toda a determinação e atitude positiva dos outros funcionários. Ele é a “laranja podre” da caixa e vai apodrecendo as demais.

Lembre-se: venda é energia. Se você é um profissional da área de vendas, então sua energia tem de ser positiva, na medida certa, de modo a estimular você a não só alcançar suas metas, mas também ultrapassá-las. Caso contrário, todo o seu esforço terá sido em vão.

Por isso, a melhor maneira de não cair na armadilha dos “abafadores de panela” é cultivar a autoestima. É ela que define a venda. Claro que no seu dia a dia como vendedor, você provavelmente cuida da sua aparência física, tentando, por exemplo, se vestir adequadamente para o ambiente de trabalho. Porém, tão importante quanto isso é ter sempre a autoestima em ordem. E o primeiro passo para tê-la é gostar do que faz. O cliente percebe quando o vendedor trabalha com prazer ou não, por isso nada de desânimo se o dia não foi como esperava. Por outro lado, evite se vangloriar caso tenha sido melhor que o previsto. Bexiga murcha não tem graça, mas estoura se encher demais.

Coleta seletiva: solidariedade, avanços e compromisso ambiental

No dia 11 de agosto de 2018 o Jornal de Piracicaba estampou a seguinte manchete: “Coleta seletiva corre o risco de ser extinta em Piracicaba”. A matéria foi induzida pela interpretação equivocada de um artigo de um Projeto de Lei na Comissão do Meio Ambiente da Câmara Municipal, presidida pela vereadora Nancy Thame, e o jornalista do JP mesmo alertado do equívoco pela Comunicação Social da Prefeitura não quis alterar a matéria e, nem a vereadora Nancy Thame, que foi orientada pela Secretaria Municipal do Meio Ambiente, mudou sua posição. Com isso difundiu-se uma desinformação sobre a coleta seletiva.

Ambos perderam a oportunidade de seguir a máxima do ex-presi-

Tudo ocorreu em nossa gestão como prefeito

dente Juscelino Kubitschek, que ao ser questionado pela mudança de posição de alguns assuntos dizia “costumo voltar atrás, sim, não tenho compromisso com o erro”.

Vejam alguns fatos. Em 2009, alugamos as novas instalações do Reciclador Solidário, na região das Ondinhas e auxiliamos, com a participação da iniciativa privada, na instalação de equipamentos necessários. Passamos a custear o pagamento dos caminhões da coleta seletiva e, também, o transporte dos trabalhadores da cooperativa, além de todo gasto com energia elétrica e consumo de água do empreendimento, dando apoio logístico e maior segurança a mais de 50 cooperados. Tudo ocorreu em nossa gestão como prefeito. De lá pra cá, coleta seletiva de materiais coletado ponto a ponto e destinados ao Reciclador Solidário passou de 1.594 toneladas em 2009, para 3.539 toneladas em 2019: mais que dobrou (+ 125%). Ao tomar posse para meu novo mandato na Prefeitura em 2017, havia grande pressão e reivindica-

ção para melhorar as condições de trabalho dos cooperados e também, trabalhar para aumentar a coleta de material reciclável. As duas ações aconteceram em apenas dois anos.

A melhoria do local, que já estava sendo planejada desde 2017, foi executada em 2018, com a parceria com o setor privado. Foram ampliados os barracões, construídos novos sanitários, salas para reuniões e aulas, cozinha, refeitório, entre outros. Agora, a cooperativa pode trabalhar melhor, receber mais apoio do setor privado, ampliar para 70 o número dos cooperados, ampliar o processamento do material reciclável e aumentar a renda.

Para os desinformados, em 2016 foram coletados 3.175 toneladas de material reciclável; em 2017 aumentou para 3.320 toneladas (+ 4,5%) e, em 2018, ampliou-se para 3.539 toneladas (+ 11,4%). Para elevar a coleta seletiva a prefeitura também investiu forte com ações de apoio, ultrapassando R\$ 1 milhão em 2018.

Qualquer pesquisa sobre resíduos sólidos no Brasil, vai apontar que Piracicaba está entre as melhores cidades do Brasil quando se trata de materiais recicláveis coletados porta a porta e encaminhados para Cooperativas de Recicladores e, com a entrega das novas e modernas instalações ampliadas do Reciclador Solidário, o volume e a porcentagem de recicláveis em Piracicaba vão ampliar-se ainda mais. Portanto, os fatos comprovam o equívoco da interpretação.

À medida que a sociedade piracicabana amplia sua conscientização ambiental, a separação de materiais recicláveis aumenta, a prefeitura eleva sua participação na coleta seletiva, o Reciclador Solidário multiplica sua renda, e todos avançam para sustentabilidade de Piracicaba. Vamos em frente! A verdade prevalecerá. Os fatos, as ações praticadas e os resultados desmentem qualquer interpretação equivocada sobre a coleta seletiva.

Tempo Hoje 19° Mín. 29° Máx.

Sol e aumento de nuvens de manhã. Pancadas de chuva à tarde e à noite.

Amanhã 20° Mín. 30° Máx. Sol com algumas nuvens. Não chove.

JORNAL DE PIRACICABA

Fundado em 4 de agosto de 1900

Publicação da empresa

Jornal de Piracicaba Editora Ltda.
Avenida Com. Luciano Guidotti, 2.525
Jd. Pacaembu • 13.424 589
Piracicaba-SP • 19 3428.4100
CNPJ: 54.360.805/0001-75

Preços:

R\$ 2,00 (de terça a sábado)
R\$ 3,00 (domingo)

Circulação: de terça a domingo

Fundadores

Manoel Buarque de Macedo
Alberto da Cunha Horta
Antonio Pinto de Almeida Ferraz

Juvenal do Amaral (1901 - 1904)
Álvaro de Carvalho (1904 - 1912)
Pedro Krahembühl (1912 - 1929)
Pedro Crem (1912 - 1929)

João Franco de Oliveira (1912 - 1939)
José Rosário Losso (1939 - 1942)
Eugênio Luiz Losso (1939 - 1974)
Fortunato Losso Netto (1939 - 1985)
Antonietta Rosalina Losso Pedroso (1976 - 2011)
José Rosário Losso Netto (1973 - 2013)

Diretor Responsável

Marcelo Bатуíra Losso Pedroso

Diretor de Criação e Publicidade

Alex Rodrigues

Editor

Felipe Poleti

Editora de Arraso e Cultura

Fernanda Moraes

Gerente Comercial

Toninho Fioravante

“Sem desígnios de propaganda de qualquer espécie - filosófica, política ou religiosa - buscaremos descortinar a verdade dos atos e dos fatos, e dizê-lo, diplomaticamente, contra quem quer que seja. (...) Que o povo apóie a imprensa para que esta, a seu turno, apóie o povo, tornando-se o porta voz dos seus interesses perante as autoridades, o eco das suas queixas, a tribuna dos seus protestos, a válvula dos seus desabafos e, sobretudo, a propulsora do seu comércio, alavanca poderosa das suas iniciativas.”

Antonio Pinto de Almeida Ferraz
Editorial de 04 de agosto de 1900

CAL 3428 4141 | **Comercial** 3428 4150 | **Redação** 3428 4170 | **Revista Arraso** 3428 4174 | **Classificados** 3428 4140 | **Assine o JP** 3428 4190

Os preços de nossos produtos ou serviços, inclusive de publicidade, possuem carga tributária aproximada de 5,65%. Circulação em Piracicaba, São Pedro, Águas de São Pedro, Charqueada, Saltinho e Rio das Pedras.

leitor@jppjournal.com.br
redacao@jppjournal.com.br
revistaarraso@jppjournal.com.br

jppjournal
revistaarraso

Filiado à
APJ
Associação Paulista de Jornais