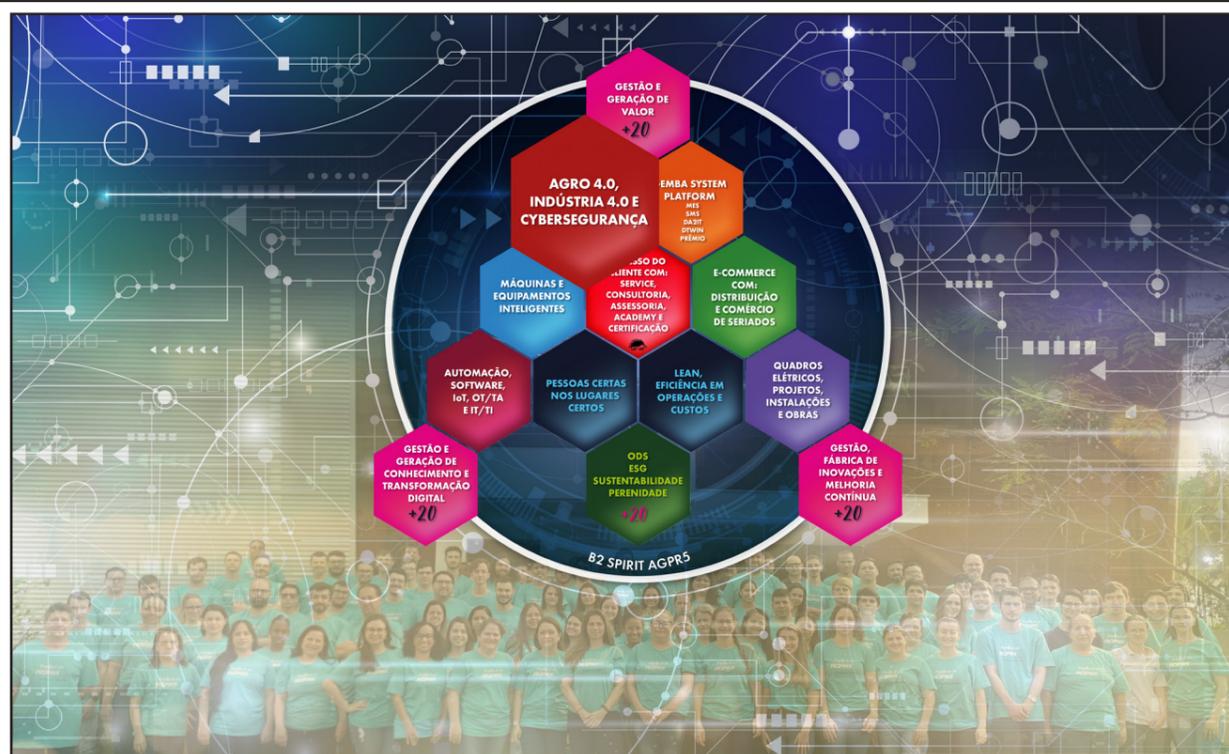


NewsLetter

Ed. 08 - W08 - Ano 23 - 19 a 25/02



NESTA EDIÇÃO

Mensagem do CEO

"Inside Sales: como transferir credibilidade ao telefone?"
pág. 75

Mensagem Bíblica

Salmos 144:13
pág. 77

Marketing & Design

pág. 77

Gestão de Pessoas

pág. 78

#ARTIGOS

pág. 80

Academy

pág. 81

Projetos e Service

pág. 82

DS - Diálogo de Segurança

pág. 84



#MENSAGEMCEO
Alvaro Ghedin - ceo@agpr5.com



Inside Sales: como transferir credibilidade ao telefone?

Vivemos num momento econômico em que cada centavo conta. E por isso, "comprar bem", com o melhor custo x benefício, se tornou quase que uma obrigação. Se de um lado as pessoas e empresas evoluíram a maneira como compram, do outro lado os vendedores também precisam evoluir a maneira como vendem.

Eu defendo que "vender" é a arte de transferir credibilidade. Vende mais quem transfere mais credibilidade. E uma das competências demandadas para esse fim é a competência comunicativa.

Toda vez que você faz uma apresentação do seu produto/serviço ou um pitch de vendas "cara a cara" com o seu futuro cliente, você tem uma oportunidade de ouro. Afinal, você tem a chance de usar uma série de recursos de comunicação verbal e não verbal que, se bem usados, vão te ajudar a transferir credibilidade. Postura, expressão facial, gestos, tom de voz; tudo contribui para ter uma comunicação que gere credibilidade.

Mas, e ao telefone? Como você pode transferir credibilidade se o seu futuro cliente não te vê?

Numa experiência em 2015, na Universidade de Princeton, o Dr. Uri Hasson usou a tecnologia conhecida como imagens por ressonância magnética funcional (IRMf) para provar que as reações cerebrais provocadas num grupo de voluntários que assistiu a um determinado filme, foram as mesmas reações do segundo grupo, que apenas ouviu uma gravação de áudio feita pelos voluntários que viram o filme, com base nas suas lembranças. Ou seja: por si só, o poder da linguagem evocou as mesmas experiências mentais daqueles que tinham visto o filme.

O que quero dizer? Que mesmo ao telefone,

você pode transferir credibilidade ao seu futuro cliente, usando os mesmos recursos de comunicação que, normalmente, usaria se ele estivesse na sua frente.

1. Crie uma boa primeira impressão

Toda vez que você inicia uma conversa ou apresentação, o seu interlocutor, subconscientemente, se pergunta se pode confiar em você e respeitá-lo. Isso é conhecido como primeira impressão.

Ele vai confiar em você se sentir empatia, em outras palavras, se for com a sua cara (mesmo não te vendo).

Para gerar empatia, aproveitar os primeiros segundos da ligação é crucial. Isso mesmo, os primeiros segundos, não minutos. Então, inicie a ligação com a energia lá em cima, com o mesmo entusiasmo e simpatia que você usaria se estivesse tête-à-tête. (Não tente ser falso, mesmo ao telefone, as pessoas percebem). Cumprimentar o seu futuro cliente de forma cordial e calorosa, usando o nome dele, é uma bela forma de gerar empatia.

E ele vai respeitar você, se sentir segurança no seu discurso.

Então, mostre domínio no assunto, quer esteja apresentando sua empresa ou seu produto/serviço. Fale com naturalidade, mas com propriedade, clareza e raciocínio lógico. Lembre-se: simplicidade não é simplório.

Seja capaz de ajustar sua comunicação de acordo com o perfil do seu futuro cliente. Seu discurso tem que fazer sentido pra ele.

2. Capriche na linguagem corporal

Um estudo realizado na Universidade da Califórnia, em 1967, pelo professor Albert Mehrabian, afirma que 7% da eficácia da comunicação decorrem da linguagem verbal (conteúdo), enquanto 55% dependem da linguagem corporal.

Ai você pensa: “Como assim, linguagem corporal ao telefone?”. Sim, sua postura, gestos e expressões faciais exercem tanto poder na sua comunicação, que podem fazer uma pessoa do outro lado do mundo imaginar o seu rosto enquanto fala, sem nunca ter te visto; apenas por ouvi-lo.

Experimente gravar suas ligações. Primeiro, sente-se de forma desleixada na sua cadeira, cruze os braços e ligue para um prospecto. Depois faça uma segunda chamada, onde você adota uma postura positiva (sentado ou em pé), faz gestos e usa e abusa de expressões faciais, enquanto fala com o futuro cliente. Peça para alguém que não o viu fazer as ligações ouvir os áudios e responder em qual ligação você transmite mais credibilidade.

Sua voz é um ótimo condutor de emoções, mesmo aquelas expressas em silêncio por sua linguagem corporal. E por falar em voz, vamos à terceira dica:

3. Dê vida à sua voz

No mesmo estudo que citei acima, foi provado que 38% da eficácia da comunicação dependem da voz. Isso não quer dizer que você precisa ter voz de locutor para se comunicar de modo eficaz. É sim que que precisa dar vida e colorido à sua voz, variando o tom, o ritmo, o volume e usando pausas.

Tom:

A palavra monótono vem de “mono tom”. Falar de modo linear, no mesmo tom, vai no máximo convidar seu interlocutor para uma

soneca. Você pode variar o tom por colocar o sentimento correto na sua voz. Quando falar algo positivo, dê um tom alegre à sua voz. Se falar algo sério, deixe isso claro no seu tom de voz.

Ritmo:

Nada mais é que velocidade da fala. Uma maneira de variar o ritmo é falar um pouco mais rápido as informações menos relevantes e um pouco mais lento as informações importantes.

Volume:

Além de equilibrar o volume de acordo com o ambiente, ruídos, qualidade do equipamento, etc., você também pode variar o volume para destacar pontos importantes do seu discurso de vendas. Não existe uma regra, por isso, dependendo do contexto, você pode tanto elevar, quanto abaixar o volume, para chamar atenção para algum ponto. Você precisa usar seu feeling para perceber o momento certo de usar esse recurso e como vai usá-lo.

Pausas:

Com tanto que não sejam pausas longas, esse recurso pode ser um valioso aliado, já que pode ajudá-lo a (1) criar expectativa no seu ouvinte, (2) gerar reflexão sobre uma ideia, (3) ajudar você a se lembrar da ideia seguinte e (4) fazer transição de uma ideia para outra sem os temidos vícios de linguagem, como “ããããã” ou “ééééé”.

Em resumo, a venda por telefone impõe uma série de limitações visuais, mas isso não significa que você tenha que se render a elas. Potencializar o uso dos recursos da boa comunicação dará a você a oportunidade de transferir ainda mais credibilidade aos seus futuros clientes e conseqüentemente, vender mais.

É como diz meu amigo Bob Floriano, a voz da Casas Bahia, “quem fala bem, vende mais”.

Fonte: <https://escolaconquer.com.br/blog/transferir-credibilidade/>



#MARKETINGEDESIGN

Anita Dal Pont - anita.silva@agpr5.com

Para que as nossas despensas se encham de todo provimento;
para que os nossos rebanhos produzam a milhares e a dezenas
de milhares nas nossas ruas.

Salmos 144:13



#MARKETINGEDESIGN

Julye Franceli do Amaral - julye.amaral@agpr5.com
Manuella Florentino - manuella.silva@agpr5.com
Anita Dal Pont - anita.silva@agpr5.com

Datas Comemorativas

19/02 - 23 Anos de Fundação
AGPR5

21/02 - Carnaval

22/02 - Dia do Auxiliar de
Serviços Gerais



AGPR5 nas mídias

Acesse nosso Instagram:
[instagram.com/agpr5a5group/](https://www.instagram.com/agpr5a5group/)





#GESTÃO DE PESSOAS

Fernanda Pulner Accordi - fernanda.pulner@agpr5.com

Aniversariantes



Emerson Simon
19/02



Juliano Luis Costa Martins
20/02



Alex Martins Mezari
20/02



Rodrigo Cardoso
21/02



Cristine Maria do Amaral
22/02

"Desejamos paz, amor, felicidade, saúde e que seus sonhos se realizem sempre!"

Tempo de empresa

PARABÉNS PELO SEU TEMPO DE EMPRESA



VOCÊ É PARTE DA NOSSA HISTÓRIA!

Ghedin

No dia 19/02 completou 23 anos da história que nós escrevemos juntos! E durante todo esse tempo nos sentimos privilegiados em ter você conosco. Todo seu trabalho e empenho são muito importantes para a construção da AGPR5!

#SOUAGPR5



PARABÉNS PELO SEU TEMPO DE EMPRESA



VOCÊ É PARTE DA NOSSA HISTÓRIA!

Célia

No dia 19/02 completou 23 anos da história que nós escrevemos juntos! E durante todo esse tempo nos sentimos privilegiados em ter você conosco. Todo seu trabalho e empenho são muito importantes para a construção da AGPR5!

#SOUAGPR5



PARABÉNS PELO SEU TEMPO DE EMPRESA



VOCÊ É PARTE DA NOSSA HISTÓRIA!

Emerson

No dia 25/02 completou 19 anos da história que nós escrevemos juntos! E durante todo esse tempo nos sentimos privilegiados em ter você conosco. Todo seu trabalho e empenho são muito importantes para a construção da AGPR5!

#SOUAGPR5



Tempo de Empresa

PREMIAÇÃO POR TEMPO DE EMPRESA DE FEVEREIRO

AGPR5 +20
Re-imagino com Exatidão



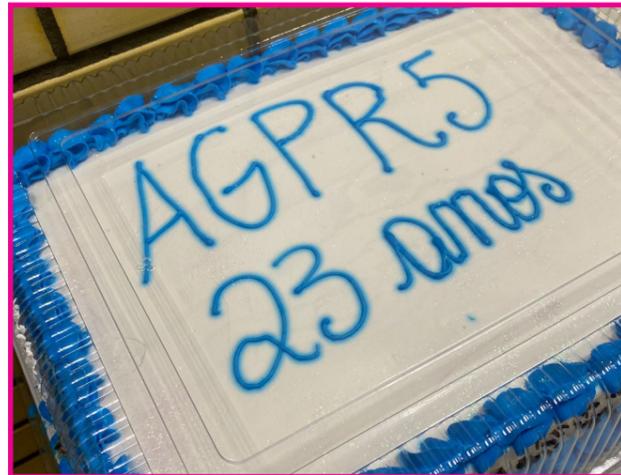
- Alvaro Ghedin - 23 anos
- Célia Regina do Amaral Bristot - 23 anos
- Alexandre Soares da Rosa - 22 anos
- Emerson Simon - 19 anos
- Marcos Da Ros Elias - 10 anos
- Luígia Catherine do Amaral Ghedin - 6 anos
- Marcelo Milioli Bristot Filho - 6 anos
- Rosa Maria Batista Silveira Reus - 4 anos
- Giuseppe Andrea do Amaral Ghedin - 3 anos
- Lucas Gomes Ruchert - 3 anos
- Luiz Carlos Armani Baldasso - 3 anos
- Edson Luis Oliveira Gomes - 2 anos
- Juliano Luis Costa Martins - 2 anos
- Rita de Kássia Piovesan - 2 anos
- Ricardo Ferraz - 1 ano
- Silvio Virtuoso Júnior - 1 ano
- Vinicius Damiani - 1 ano
- Gabriel Ferreira Pereira - 1 ano
- Paulo João Martins - 1 ano

Premiação por tempo de empresa do mês de janeiro, aos colaboradores que completaram mais um ano de AGPR5.

AGPR5 Day

No dia 22/02 aconteceu o AGPR5 Day, data que comemorou o aniversário da AGPR5, que foi no dia 19/02. Neste dia, os colaboradores tiveram o privilégio de acompanhar palestras sobre temas pertinentes a todos e, também, um coffee break maravilhoso! Parabéns À AGPR5!





Academy Service

Ariel Teixeira - ariel.teixeira@agpr5.com

Maria Eduarda Faviano - maria.eduarda@agpr5.com

ACADEMY AGPR5 - CONCLUSÃO DOS CURSOS

Gemba System Platform

NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
Marcelo Milioli	3007	29/3/2022	1%
	3504	29/3/2022	1%
Ana Carolina B.	3006	8/11/2022	55%

TI

NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
Nicolas Silva	3005	30/3/2022	7%
	3503	1/7/2022	21%
	3508	1/7/2022	12%

Sistemas

NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
Vinicius Damiani	3014	3/3/2022	23%
	3507	28/11/2022	14%
	3509	13/12/2022	0%

Comercial

NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
Erika Lima	400	12/4/2022	3%
	401	12/4/2022	0%

Service

NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
Adriel F.	618	12/9/2022	89%

TPMS

NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
Warlon Nascimento	617	1/4/2022	56%
	618	11/1/2023	0%
Eliangel Suarez	618	12/5/2022	80%

Ind. Quadros + Projetos

NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
Gesiel Zanette	607	14/9/2022	0%
Gabriel Mendes	3009	12/8/2022	4%
	3015	17/2/2023	40%
	3011	20/2/2023	4%
Giuseppe Ghedin	600	18/3/2022	11%
	601	18/3/2022	56%
	615	18/3/2022	0%
	609	18/3/2022	0%
	800	18/3/2022	40%
	801	18/3/2022	0%
	802	18/3/2022	0%
	803	18/3/2022	0%
	804	18/3/2022	0%
	601	18/3/2022	0%

Automação

NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
Leila Dias	618	14/6/2022	95%
	600	5/8/2022	13%
Filipi Piucco	401	4/8/2022	17%
Marcos H. Alves	616	28/11/2022	42%
Lucas Adriano	618	15/2/2023	76%



#ARTIGOS

Maria Eduarda Faviano - maria.eduarda@agpr5.com

524 - Atividades - Sistema de Dosagem Líquidos

ATIVIDADES – SISTEMA DE DOSAGEM LIQUIDOS 📄

2 / Módulo Access Control

© 21/02/2023 08:56:45

525 - Botões Sumindo nas Janelas de Sistema (Toolbar)

Botões Sumindo nas Janelas de Sistema (Toolbar) 📄

2 / Toolbar

© 23/02/2023 10:53:47

526 - Ordem de carregamento (Expedição) não sobe para agendamento de viagem - Grupo JBS

Ordem de carregamento (Expedição) não sobe para agendamento de viagem - Grupo JBS 📄

2 / Integração de Dados

© 23/02/2023 16:48:41

#PROJETOSESERVICE



Projetos e Instalações/Obras Elétricas

Eduardo Marques - eduardo.marques@agpr5.com
Vanio Arend - vanio.arend@agpr5.com



C031 - JBS Dourados-MS
C034 - JBS Rolândia-PR
C164 - Rivelli Barbacena-MG
C285 - Louis Dreyfus Paranaguá-PR
C319 - Yerbalatina Colombo-PR
C324 - JBS Seberi-RS

C331 - Frigobet Betim-MG
C333 - Comil Cascavel-PR
C339 - Cooasgo São Gabriel do Oeste-MS
C343 - ZINPRO Marialva-PR
C344 - Louis Dreyfus Matão-SP



Automação e Software

Filipi Piucco - filipi.piucco@agpr5.com

C003 - JBS Criciúma-SC
C014 - BRF Brasil Foods SA Nova Mutum-MT
C031 - JBS Dourados-MS
C034 - JBS Rolândia-PR
C066 - Vibra Sete Lagoas-MG
C088 - BRF Videira-SC
C231 - Indukern Jundiá-SP

C278 - JBS Foods Garibaldi-RS
C298 - JBS Xanxerê-SC
C307 - SoyaMill Rio Claro-SP
C313 - LAR Caarapo-MS
C317 - LAR Caarapo-MS
C324 - JBS Seberi-RS
C336 - Panelaço Alimentos Turvo-SC



Service

Ariel Teixeira - ariel.teixeira@agpr5.com
Maria Eduarda Faviano - maria.eduarda@agpr5.com

002-JBS Nuporanga-SP
003-JBS Criciúma-SC
007-Cooprata Prata-MG
015-BRF Brasil Foods SA Rio Verde-GO
031-JBS Dourados-MS
051-Macedo Campo Mourão-PR
053A-Cargill Quatro Pontes-PR
065A-Vibra Nova Araçá-RS
066-Vibra Sete Lagoas-MG
073-GT Foods Indianópolis-PR
079-BRF Brasil Foods Catanduvas-SC
080-Cooper A1 Mondai-SC

088-BRF Videira-SC
090-BRF Brasil Foods Mineiros-GO
091-SCALA Sacramento-MG
095-BRF Jataí-GO
099-Farben Içara-SC
107-Correcta Ponta Porã-MS
213-CooperA1 Palmitos-SC
278-JBS Foods Garibaldi-RS
298-JBS Xanxerê-SC
310-ADORO São Carlos-SP
317-BRF Chapecó-SC
326-Copagri Cuiaba-MT





#DS

Fernanda Pulner Accordi - fernanda.pulner@agpr5.com



DS - Diálogo de Segurança

DICAS DO PROTEGILDO

ALTERNATIVAS PARA EVITAR A

FADIGA VISUAL

Trabalhar em frente ao computador por longas horas pode desencadear fadiga visual, cefaléia, olho seco e vermelho, sensação de corpo estranho e ardência na vista, além de dores no pescoço, nuca e costas, sendo estes sintomas os que caracterizam a Síndrome da Visão de Computador. Durante o uso do micro, uma pessoa pisca de 10 a 30% menos do que quando não está em frente à tela. O ambiente laboral (ar condicionado, iluminação inadequada, posicionamento do monitor) pode influenciar no conforto do trabalhador, provocando os sintomas de olho seco. Ao notar a ocorrência de cansaço visual, procure um oftalmologista. Para prevenir adote as dicas abaixo:

Cuide da iluminação da sala, evitando reflexos de luminárias e janelas sobre a tela. Abra sempre as janelas para entrar a claridade natural. Cortinas e persianas podem ser de grande ajuda para controlar o nível de luz que entra no ambiente.

Posicione a extremidade superior do monitor ligeiramente abaixo do nível de seus olhos e se mantenha a uma distância de 50 a 60 cm da tela.

Cuide da ventilação do local. Procure não ter ar-condicionado ou ventiladores apontados para seu rosto.

Faça pequenas pausas a cada 30 ou 40 minutos de trabalho. Aproveite para olhar objetos ou paisagens a distância.

Cuide de sua postura em frente ao monitor, pois ela é tão importante quanto o tempo de exposição. Manter um posicionamento postural inadequado pode acelerar o processo de vista cansada.

Procure lavar os olhos várias vezes ao longo do dia. Além de lubrificar a vista, é uma forma de você também sair da frente do computador por alguns minutos.

Pisque várias vezes sem parar para lubrificar o globo ocular.

Mantenha o monitor sempre limpo para melhorar a visibilidade da tela.

Solicite telas de LCD, pois, normalmente, elas apresentam melhor resolução e iluminação, proporcionando um cansaço menor para seus olhos.

Utilize colírio lubrificante conforme orientação médica.



Arte: Beto Soares/Estúdio Boom

A REPRODUÇÃO DESTA PÁGINA DA REVISTA PROTEÇÃO ESTÁ AUTORIZADA PARA USO INTERNO DAS EMPRESAS