



ISO 9001
ISO 14001
BUREAU VERITAS
Certification



INFORMATIVO

INCA
Metalúrgica Inca Ltda

DESDE 1949

Mococa, Agosto de 2022

Edição nº 196

**Vamos iniciar uma serie
sobre os produtos de
nossa linha de fabricação**

Página 6



14 de agosto

Dia de Combate à Poluição



Página 4

**Tom de voz para
vender: entenda o
poder da comunicação
verbal durante uma
negociação**

A verdade é que o tom de voz para vender é um dos instrumentos mais importante em uma venda.

Página 5

Recursos Humanos

3 HÁBITOS PARA AUMENTAR A EMPATIA NO TRABALHO

Por Maryana com Y – Portal RH

Quando falamos em hábitos, quero dizer daqueles que não precisamos desprender energia para pensar e fazer, precisamos treinar para que a empatia no trabalho entre para essa lista, que não haja pensamento e só flua no nosso dia a dia. Vou te contar nesse texto aqui como podemos fazer isso de maneira simples e sem grandes planejamentos ou ferramentas complexas, você só vai precisar de você mesmo.

Para que algo se torne um hábito é fundamental que haja repetição diária até que nosso cérebro entenda que aquilo faz parte da natureza, então cada etapa aqui descrita sobre empatia no trabalho, deve ser repetida diariamente para ser implementada em nosso cérebro. Neste texto de Stanford, podemos nos aprofundar sobre essa prática. Acompanhe!

Agora que você já sabe sobre a repetição, vamos falar sobre a empatia, a palavra surge do termo grego “empathia”, ou seja em+pathia (pathos/paixão). É a capacidade psicológica de sentir a outra pessoa caso estivesse na mesma situação vivenciada por ela”, explica o psicólogo do Lubienska, Gustavo Vasconcelos.

Durante muito tempo ouvimos: “Faça pelo outro o que você gostaria que fizesse por você”. Será que essa frase reflete bem a empatia no trabalho?

Como analisamos os resultados, atividades de outros departamentos com o mesmo amor que olhamos para o nosso?

Começamos a destacar que cada indivíduo é único e tem seus próprios valores e sua maneira de ver o mundo, como posso desejar o mesmo que desejaria para mim, sendo que sou um outro indivíduo com necessidades, valores diferentes?

Então o primeiro hábito para aumentar a empatia no trabalho é a ESCUTA ATIVA. A escuta ativa te colocará em rapport a com a pessoa que está comunicando, para ativar essa habilidade, treine ouvir a fala da pessoa do início ao fim, sem interrupções, sem trazer sua opinião antes que ela termine o raciocínio. A escuta ativa, é estar por inteiro e se interessar genuinamente pelo que o outro está transmitindo.

Segundo a Pesquisa Businessolver, 90% dos profissionais admitem que ter empatia no trabalho potencializa a produtividade e trabalho em equipe. Assim o segundo hábito que trago para po-

tencializar sua empatia é o ELOGIO VOLUNTÁRIO.

Estamos em dias nos quais as reclamações são regra e elogios exceção, precisamos tornar o elogio algo natural na equipe, desde de pequenas atividades até grandes resultados, devemos agradecer e elogiar nossa equipe.

Sempre que couber ser gentil, sorria! Sorria para cumprimentar as pessoas, sorria para entrar nas reuniões, faça do sorriso o seu superpoder da empatia no trabalho.

Vale lembrar que todas essas habilidades começam por você, muitas vezes culpamos o ambiente, com frases do tipo: “ah mas aqui ninguém faz isso”, “sempre que eu faço, faço sozinho” “nem adianta fazer essas coisas com a minha equipe”. E acabamos esperando que o meio mude para que haja uma mudança interna nossa!

Faça diferente, onde não houver empatia, seja o primeiro. Desbrave, dê o primeiro passo para que outras pessoas lhe usem como exemplo e assim consigamos exercer esses três passos simples:

- 1 - Ativar a escuta ativa;
- 2 - Elogiar e agradecer sempre que couber;
- 3 - Sorria mais vezes ao dia.

Para todas essas tarefas acima, não há grande esforço envolvido, a não ser sua consciência de trazer bem-estar para você e para o seu time, então dê o play na sua parte, pois a empatia no trabalho é como um músculo, quando não utilizada atrofia, é preciso praticar diariamente com dedicação e amorosidade.

Expediente



Publicação interna da Metalúrgica Inca Ltda

Coordenação: Luís Américo Dal Bello, Mauro Rombes Magri e Regilene Araújo

Diretoria: Riad Xavier Jauhar

Jornalista: Fernanda Arantes MTb 57.561/SP

www.inca.ind.br

Segurança

Fonte: <https://www.ddsonline.com.br/seguranca/paradas-para-manutencao-como-garantir-a-seguranca/>

Paradas para Manutenção: como garantir a segurança?

Você já parou para entender como as empresas realizam a preservação de suas máquinas e equipamentos? Certamente este é um dos fatores essenciais dentro de uma empresa.

A finalidade de uma parada é realizar a inspeção e manutenção indicada pelo fabricante do maquinário. A manutenção pode ser preventiva, preditiva ou corretiva. Nas paradas são executados procedimentos como lubrificação, reparos ou até mesmo troca das peças.

O tempo para execução varia conforme o tamanho da unidade e o tipo de manutenção a ser feita, com isso o planejamento torna-se imprescindível.

Se a manutenção for realizada por colaboradores externos, o número de pessoas na produção pode até mesmo dobrar neste período.

Uma parada para manutenção não é uma atividade que ocorre diariamente. Quando não realizamos atividades que não faz parte da rotina diária o risco de acidente é maior, sendo assim, é necessário dar ênfase em medidas que visam à proteção e segurança dos colaboradores.

Abaixo, são consideradas medidas de proteção, sendo que devem ser adotadas nessa ordem de prioridade:

1º) medidas de proteção coletiva (EPC – Equipamentos de Proteção Coletiva);

2º) medidas administrativas ou de organização do trabalho (uso de sinalização/alertas ou controles administrativos);

3º) medidas de proteção individual (EPI's – Equipamento de Proteção Individual).

OS 12 MANDAMENTOS PARA UMA PARADA DE MANUTENÇÃO EFICIENTE E SEGURA:

1º) Reunir os Líderes, Manutencistas e o SESMT – Serviço Especializado em Engenharia de Segurança e em Medicina do Trabalho para planejar o procedimento prevenindo os riscos;



2º) Esclareça todas as suas dúvidas antes, em caso de incerteza pare a atividade e solicite uma nova avaliação;

3º) Pôr em prática a APR – Análise Preliminar de Riscos;

4º) Certifique-se que o acionamento ou desligamento não poderá ocorrer de forma involuntária pelo operador ou por qualquer outra forma acidental;

5º) Usar todos os EPI's – Equipamentos de Proteção Individual indicados;

6º) Não desrespeitar as ordens da atividade, caso contrário aumentará os riscos;

7º) Seja previsível, não improvise;

8º) Mantenha o local organizado para o bom andamento e segurança das atividades;

9º) Comunique-se, o diálogo é

essencial à segurança;

10º) Priorize uma parada geral, pois uma parada de unidade envolve maiores riscos visto que as demais áreas continuam a funcionar;

11º) Não faça engenharias alternativas também conhecidas como "gambiarras", esta é uma das principais causas de acidentes;

12º) Não querer ser um super herói, realize o trabalho dentro dos seus limites.

Gostaria de salientar que as ações realizadas no trabalho vêm do trabalhador, por isso é importante que os trabalhadores façam sua segurança no trabalho e atendam as recomendações do SESMT – Serviço Especializado em Engenharia de Segurança e em Medicina do Trabalho, independentemente do trabalho a ser executado.

Meio AmbienteFonte: <https://brasilecola.uol.com.br/datas-comemorativas/dia-combate-poluicao>

14 de agosto - Dia de Combate à Poluição

O Dia de Combate à Poluição é comemorado em 14 de agosto e visa alertar a população a respeito dos riscos decorrentes da alteração do meio ambiente.

Ao analisarmos o cenário atual do planeta, é fácil perceber as agressões sofridas pelo meio ambiente em decorrência da ação humana. Essas agressões são responsáveis por modificações que afetam diretamente a nossa qualidade de vida e devem ser, portanto, evitadas. Diante disso, foi criado o Dia de Combate à Poluição, que é comemorado em 14 de agosto e tem por objetivo conscientizar a população sobre a importância de evitar os danos ao ambiente.

A poluição é definida pela Lei nº 6938/81 como "a degradação da qualidade ambiental resultante de atividades que direta ou indiretamente prejudiquem a saúde, a segurança e o bem-estar da população; criem condições adversas às atividades sociais e econômicas; afetem desfavoravelmente a biota; afetem as condições estéticas ou sanitárias do meio ambiente; lancem matérias ou energia em desacordo com os padrões ambientais estabelecidos."

A poluição pode ocorrer como consequência de vários processos, como o descarte inadequado de esgoto e lixo, liberação de gases tóxicos por fábricas e veículos automotores, queimadas e até volumes muito elevados de som. As principais formas de poluição existentes hoje são a hídrica, a atmosférica, a do solo, a sonora e a visual.

A poluição hídrica é aquela que afeta os corpos d'água, provocando alterações químicas, físicas e biológicas. Essa poluição é gra-



ve e é um dos motivos pelos quais muitos locais do planeta enfrentam crises de abastecimento. Além de limitar o acesso à água de qualidade, essa poluição desencadeia várias doenças na população, tais como diarreias, cólera e febre tifoide.

A poluição atmosférica é aquela responsável por desencadear a quebra do equilíbrio entre os elementos químicos que formam o ar. Normalmente é provocada por veículos automotores e indústrias que lançam na atmosfera substâncias tóxicas. Vale destacar que processos naturais também podem provocar essa poluição, como é o caso das atividades vulcânicas.

A poluição atmosférica causa vários danos, tais como o fenômeno da chuva ácida, o agravamento do efeito estufa e a diminuição da camada de ozônio. No que diz respeito ao homem, essa poluição pode levar ao surgimento de várias doenças cardiovasculares e respiratórias, dentre elas o cân-

cer de pulmão.

A poluição do solo geralmente é causada pelo despejo inadequado de substâncias poluentes, que podem estar no estado líquido, sólido ou gasoso. Esse tipo de poluição desencadeia problemas graves, uma vez que inviabiliza o desenvolvimento de vegetais e pode provocar doenças no homem, quando o solo é contaminado por micro-organismos patogênicos.

A poluição sonora, apesar de ser desprezada por muitos, pode causar sérios danos à saúde da população, principalmente no nível auditivo. Além disso, o excesso de barulho pode levar a quadros de estresse e diminuição do rendimento físico e mental, uma vez que perturba a tranquilidade de toda a população. As principais causas desse tipo de poluição são as casas noturnas, automóveis, aviões e obras.

A poluição visual, apesar de não causar danos à saúde, deixa o ambiente em que vivemos menos agradá-

vel. Nesse caso, o problema é gerado pelo excesso de cartazes, propagandas, outdoors, letreiros luminosos, pichações, entre outros.

A poluição, portanto, afeta diretamente a vida da população e deve ser evitada para garantir a qualidade de vida da nossa geração e das futuras. Você pode fazer sua parte evitando o lançamento de lixo em locais impróprios para descarte, reciclando e reaproveitando materiais, respeitando os limites de decibéis permitidos e optando por uma caminhada ao invés de usar o carro.

Faça sua parte e ajude o meio ambiente!

Você sabia que causar poluição é crime? Segundo a Lei nº 9605/98, que dispõe sobre as atividades lesivas ao meio ambiente, é crime "causar poluição de qualquer natureza em níveis tais que resultem ou possam resultar em danos à saúde humana, ou que provoquem a mortandade de animais ou a destruição significativa da flora".

Comercial

Tom de voz para vender: entenda o poder da comunicação verbal durante uma negociação

A verdade é que o tom de voz para vender é um dos instrumentos mais importante em uma venda.

Por Agendor

Principais aprendizados deste artigo:

• Conhecer qual é o tom de voz para vender correto ajuda os vendedores a criarem rapport e estreitar o relacionamento com o cliente.

• A entonação da voz também é capaz de gerar sentimentos e, dessa forma, podem ser utilizados para transmitir mais autoconfiança e segurança nas negociações.

• Muitas vezes são feitas apenas por telefone ou videoconferência. Nesse sentido, o tom de voz se torna essencial para o sucesso de uma abordagem.

• Para o fechamento, é importante utilizar um tom de voz mais baixo para informar novos descontos ou condições especiais e transmitir particularidade e uma sensação de “segredo” para o potencial cliente.

Uma pessoa que dá uma notícia muito boa com o tom de voz mais monótono pode não arrancar muitos sorrisos. Por outro lado, quando uma notícia boa é passada com entusiasmo e carisma, todos que recebem essa mensagem são impactados de maneira muito positiva e agradável. Percebe a diferença?

Podemos ver isso nos jornais, nas broncas que levávamos dos nossos pais quando criança e nas propagandas que assistimos na televisão.

Cada tom de voz utilizado tem a capacidade de nos fazer sentir algo.

Pode parecer algo trivial mas, na prática, é, de fato,



uma das ferramentas de vendas mais poderosas em uma negociação.

Com o tom de voz para vender certo, você transmite confiança, segurança e confiabilidade para o cliente, podendo persuadi-los de forma sutil e assertiva. Visto que estamos lidando com um maior número de vendas acontecendo por telefone e por videoconferência, usar isso a seu favor é vital.

A importância do tom de voz para vender

Quantas vezes você já não sentiu que alguém estava de mau humor por um simples “bom dia”?

Essa é uma maneira muito simples de explicar o poder do tom de voz: ele reflete aquilo que você sente, mas não diz.

Fazemos isso a todo tempo, de forma inconsciente. Acontece quando gaguejamos ao falarmos algo importante, ou falamos lenta e tranquilamente quando estamos muito relaxados.

O que está intrínseco no tom de voz é o fato de ser algo extremamente importante para influenciar pessoas.

Quem nunca se sentiu

intimidado por um cliente que tinha um tom de voz rígido, direto e, digamos, pouco amigável?

Do mesmo modo que o tom de voz pode nos gerar receio, como no exemplo citado, ele pode despertar bons sentimentos e deixar as pessoas mais confortáveis e otimistas.

Em uma negociação, o tom de voz para vender é essencial, uma vez que você pode utilizá-lo para ajudar a transmitir o sentimento que você deseja para o potencial cliente.

Para isso, existem vários tipos de tom de voz:

- amigável;
- positivo;
- misterioso;
- reconfortante;
- incisivo;
- curioso;
- entusiasmado;
- confiável;
- seguro.

Por meio da entonação de voz para vendas certa, não são apenas os resultados que são impactados, mas os níveis de satisfação do cliente também.

Afinal, quando há sinergia na comunicação entre duas pessoas, uma conexão maior é criada, ambas se sen-

tem mais confortável em conversar umas com as outras, e o famoso rapport é criado!

Considerando que, muitas vezes, uma venda pode ser decidida no detalhe, é fundamental gerar conexão com o cliente e se destacar da concorrência.

Inclusive, um estudo aponta que 68% das pessoas pagariam mais caro por um ótimo atendimento ao cliente!

Ou seja, a experiência do cliente pode ser decisiva e, com o tom de voz certo, você pode promover uma jornada de compra mais satisfatória e que converte.

Representantes aniversariantes



Vilma (Rep. Para) 24 de Agosto

Qualidade

Vamos iniciar uma serie sobre os produtos de nossa linha de fabricação:



Por Regilene Araújo

Então vamos iniciar uma serie no jornal em falar sobre nossas peças, sim, as peças que fabricamos aqui na INCA, muitos não conhecem a nossa grande diversidade de peças, então vamos iniciar falando mês a mês de cada uma delas que temos em nossa produção.

Vamos começar pela linha de Abraçadeira Tipo D com cunha, fabrica em aço 1010 / 1020, é utilizada na instalação de tubulação hidráulica aparente, eletrodutos, com a tubulação fixada através de uma cunha. A abraçadeira é fixada na parede por um único parafuso, que deve ser bem fixado para que a mesma resista ao peso da instalação. Além de um ótimo acabamento este modelo contem um ressalto na base de fixação que afasta a tubulação da parede facilitando sua instalação.

Em nosso canal do Youtube, temos um vídeo que também demonstra sobre a aplicação do produto na prática, confira no vídeo em nossa rede social.

Aniversariantes

PARABÉNS!

ANIVERSARIANTES DE AGOSTO



Flávia Garcia dos Santos Bernardo



Abel de Oliveira Nicolato



Nilton Carlos Ferreira



Riad Xavier Jauhar



Marcelo Domingos



Iraci da Costa



Ricardo Donizete Monteiro

Aniversariantes



Luiz Fernando Zardi



Silas Augusto da Silva



Aguinaldo Augusto de Carvalho



Paulo César da Silva Garcia



William Richard de Souza



Luís Fernando Cardoso

ACESSE NOSSO SITE

<http://www.inca.ind.br>



Esportistas da INCA

Por Devilson Pereira

Equipe da Metalúrgica INCA no campeonato entre empresas

A equipe da Metalúrgica INCA estará disputando o Openliga das Empresas 2022 que terá o seu início no dia 07 de agosto e final prevista para novembro de 2022 e a sede dos jogos é o Grêmio Sabesp de Mococa SP.

No total serão 17 equipes divididas em 4 grupos e 12 classificação para a segunda fase.

AS EQUIPES DA COMPETIÇÃO:

Grupo A: Metalúrgica INCA, Prefeitura de Monte Santo, Nutritional, Mocdrol 2, Suporte Rei;

Grupo B: Grêmio Laticínios Mococa, Educação Física, Maza, De Pauli/Data Center

Grupo C: OAB, SV Tintas, Somasse/Seon, Servidores Públicos de Mococa;

Grupo D: Mocdrol, Montec, Pierim, Copromem/Guaçu

Durante a preparação antes do início, a INCA realizou uma série de amistosos e entre eles, dois foram contra as equipes amadoras do Santa Rosa e Nelson Niero. Já das empresas que estão no certame, enfrentou o Pierim, o De Pauli, a Mocdrol 2, e a Montec.

“A expectativa é de bons jogos por parte da equipe da INCA, estou confiante no elenco pela evolução que foi tendo durante os amistosos preparatórios e acredito que durante a competição teremos condições de enfrentar os adversários de igual por igual e buscar a classificação para a próxima fase. Aproveitando, convidamos a todos os funcionários da empresa para fazer aquela torcida nos apoiando”, disse o técnico.

**O ELENCO**

Goleiros: Rogério, Tiago;

Defesa: Rogério Franzoni, João Vinícius, Léo, Cosme, Luiz Flávio;

Meio Campo: Maicon, William Faria, Felipe, Guilherme Cosentino;

Atacantes: Robinho, Guiraldelli, Ricardo; Riad;

Comissão Técnica: Devilson Pereira, Sidnei Claudino e Lucas Miguel.