

DESDE 1949

INCA[®]

INFORMATIVO

Mococa, Março de 2025

Edição nº226



ISO 9001
ISO 14001

BUREAU VERITAS
Certification



COMERCIAL

COMO SER UM VENDEDOR EXCELENTE? DICAS PARA O SUCESSO!

Vender é a capacidade que um profissional tem em oferecer soluções para os clientes, seu líder, sua empresa, para a sua vida! Portanto, não tem como ser um vendedor excelente sem mostrar o valor dos produtos e/ou serviços que comercializa. Além disso, também é preciso alinhar a atuação aos objetivos do negócio e buscar meios de atingir os objetivos pessoais. E mais! Um excelente vendedor tem que querer vender muito, mas não pode ser "a qualquer custo". É preciso satisfazer as

necessidades dos clientes, mas saber a hora de dizer "não" para eles. Portanto, há um equilíbrio delicado entre essas duas características que constituem um bom vendedor: a necessidade de vender e a habilidade de entender os sentimentos das pessoas.

Se por um lado um profissional de vendas precisa ser eficiente, bater suas metas, conquistar uma vida melhor e uma carreira de sucesso, por outro, não pode agir de uma maneira que prejudique os clientes apenas para alcançar os objetivos que tem.

Assim, um excelente vendedor precisa compreender os clientes, o negócio no qual trabalham, os problemas que precisam resolver e encontrar a melhor solução para eles.

Todavia, não significa ir além de um limite. É fundamental garantir que a venda seja boa para ambos os lados — o famoso ganha-ganha.

É nesse contexto que entram as habilidades e técnicas de vendas, o desenvolvimento profissional e a construção de relacionamentos com os clientes; critérios que, juntos, fazem toda a diferença para a obtenção de bons resultados.

O que define um vendedor excelente?

Um vendedor excelente é, antes de tudo, o profissional que desenvolveu estas habilidades:

- autoconfiança;
- resiliência;
- empatia;
- foco no cliente;
- proatividade;
- atitude positiva; motivação constante.

E você, acha que é um profissional de vendas ambicioso? Encara cada oportunidade com um desafio? Vencer (e convencer) um cliente faz parte de suas motivações no trabalho de vendas? Se sim, ótimo: esses comportamentos podem fazer de você um bom vendedor.

Além disso, você sabe entender seus clientes, se colocar no lugar deles, descobrir suas dores e oferecer a melhor solução para os problemas que têm? Legal, pois te torna um vendedor melhor ainda.

A capacidade de entender como o outro se sente durante a venda é fundamental.

Porém, ter empatia não significa ser simpático. A estratégia está em saber o que a outra pessoa sente (no caso, o cliente) sem necessariamente concordar com ela.

Claro que um vendedor não pode, simplesmente, perceber que a empresa não consegue atender algo que o cliente necessita — e dizer de forma fulminante e categórica. Provavelmente, criaria um clima hostil e acabaria com qualquer possibilidade de rapport.

Agora, um excelente vendedor, com boa empatia, sente as reações do cliente e sabe se moldar a cada situação.

Ele não usa propostas padrão, pois sabe a importância da abordagem de vendas personalizada para cada oferta e tipo de cliente. Também realiza vendas consultivas e usa a criatividade para realmente resolver os problemas do cliente da melhor maneira possível.

A necessidade de conquistar garra

Outra característica importante para quem quer se tornar um excelente vendedor é o prazer em fechar uma venda. Aqui, é fundamental não enxergar o cliente como um oponente a vencer, mas como uma oportunidade de realização pessoal e evolução profissional.

Vendedores com essa postura acreditam que vender é uma arte e aplicam técnicas de vendas eficazes para alcançar seus objetivos.

É semelhante a um jogador que ama algum esporte e que, além de jogar para se divertir, faz o seu melhor para vencer. Ao fechar a venda, o ego do vendedor se infla e ele se sente extremamente recompensado. Sua autoimagem se fortalece e ele se torna mais confiante.

Porém, não pense que quando o vendedor perde uma venda ele se abala e sua motivação desaba. Ao contrário: o fracasso é um gatilho para aprimorar cada vez mais suas habilidades de vendas.

Efeitos sinérgicos: empatia + vontade de vencer = excelente vendedor

A conclusão do estudo foi que os melhores vendedores têm duas características destacadas:

- a empatia, que os ajuda a conhecer melhor seus clientes e suas necessidades;
- a vontade de vencer (= fechar negócios), que os faz querer vender cada vez mais.

Os dois lados da moeda criam um ciclo virtuoso no qual o vendedor, no afã de atingir metas e se superar, estuda cada vez mais para aprender a ser mais empático.

Ao se tornar um mestre em entender os clientes, ele consegue mais sucesso em suas prospecções e negociações. Dessa forma, aumenta a confiança.

Em resumo, o vendedor que se sente extremamente recompensado ao fazer uma venda, saberá usar sua empatia da maneira correta e seu poder de persuasão será maior.

Por agendor.com.br

REPRESENTANTES ANIVERSARIANTES DE MARÇO



Rocha
(Rep. Ceara)



Parabéns!



RECURSOS HUMANOS

O QUE É O DIA INTERNACIONAL DAS MULHERES E COMO COMEÇOU A SER COMEMORADO?

Por mais de um século, o dia 8 de março é identificado ao redor mundo como uma data especial para as mulheres. A seguir, explicamos para você por quê.

Como começou?

O Dia Internacional das Mulheres teve origem no movimento operário e se tornou um evento anual reconhecido pela Organização das Nações Unidas (ONU).

Suas sementes foram plantadas em 1908, quando 15 mil mulheres marcharam pela cidade de Nova York exigindo a redução das jornadas de trabalho, salários melhores e direito ao voto. Um ano depois, o Partido Socialista da América declarou o primeiro Dia Nacional das Mulheres.

A proposta de tornar a data internacional veio de uma mulher chamada Clara Zetkin, ativista comunista e defensora dos direitos das mulheres.

Ela deu a ideia em 1910 durante uma Conferência Internacional de Mulheres Socialistas em Copenhague. Havia 100 mulheres, de 17 países, presentes, e elas concordaram com a sugestão dela por unanimidade.

A data foi celebrada pela primeira vez em 1911, na Áustria, Dinamarca, Alemanha e Suíça. E seu centenário foi comemorado em 2011.

Mas o Dia Internacional das Mulheres só foi oficializado em 1975, quando a ONU começou a comemorar a data. O primeiro tema foi introduzido pela ONU em 1996: "Celebrando o Passado, Planejando o Futuro".

O Dia Internacional das Mulheres se tornou uma ocasião para celebrar os avanços das mulheres na sociedade, na política e na economia, enquanto suas raízes políticas significam que greves e protestos são organizados para aumentar a conscientização em relação à contínua desigualdade de gênero.

Por que 8 de março?

A proposta de Clara de criar um Dia Internacional das Mulheres não tinha uma data fixa.

A data só foi formalizada após uma greve em meio à guerra em 1917, quando as mulheres russas exigiram "pão e paz" — e quatro dias após a greve o czar foi forçado a abdicar, e o governo provisório concedeu às mulheres o direito ao voto.

A greve das mulheres começou em 23 de fevereiro, pelo calendário juliano, utilizado na Rússia na época. Este dia corresponde a 8 de março no calendário gregoriano — e é quando é comemorado hoje.

Como é comemorado o Dia Internacional das Mulheres?

O Dia Internacional das Mulheres é um feriado nacional em muitos países, incluindo a Rússia, onde as vendas de flores dobram durante três a quatro dias ao redor de 8 de março.

Na China, muitas mulheres recebem meio dia de folga no 8 de março, conforme recomendado pelo Conselho de Estado.

Na Itália, o Dia Internacional das Mulheres, ou La Festa della Donna, é comemorado com a entrega de botões de mimosa. A origem desta tradição não é clara, mas acredita-se que tenha começado em Roma após a Segunda Guerra Mundial.

Nos EUA, março é o Mês da História das Mulheres. Todos os anos, um pronunciamento presidencial homenageia as conquistas das mulheres americanas.



MEIO AMBIENTE

DIA MUNDIAL DA ÁGUA - 22 DE MARÇO

Preservação de geleiras

As geleiras estão derretendo mais rápido do que nunca.

À medida que o planeta fica mais quente, nosso mundo congelado está encolhendo, tornando o ciclo da água mais imprevisível.

Para bilhões de pessoas, os fluxos de água do degelo estão mudando, causando inundações, secas, deslizamentos de terra e elevação do nível do mar.

Inúmeras comunidades e ecossistemas correm risco de devastação.

À medida que trabalhamos juntos para mitigar e nos adaptar às mudanças climáticas, a preservação das geleiras é uma prioridade máxima.

Precisamos reduzir as emissões de gases de efeito estufa para desacelerar o recuo glacial. E precisamos administrar a água do degelo de forma mais sustentável.

Salvar nossas geleiras é uma estratégia de sobrevivência para as pessoas e para o planeta.

Protegendo os recursos hídricos congelados para o futuro

O tema do Dia Mundial da Água de 2025 é "Preservação das Geleiras".

As geleiras são essenciais para a vida - sua água de degelo é essencial para água potável, agricultura, indústria, produção de energia limpa e ecossistemas saudáveis.

O derretimento rápido das geleiras está causando incerteza nos fluxos de água, com impactos profundos nas pessoas e no planeta.

Reduções globais nas emissões de carbono e estratégias locais para adaptação ao encolhimento das geleiras são essenciais.

Neste Dia Mundial da Água, devemos trabalhar juntos para colocar a preservação das geleiras no centro dos nossos planos para enfrentar as mudanças climáticas e a crise global da água



22 DE MARÇO

22 DE MARÇO

Dia
mundial
da
água

Evitar desperdício e poluição da água é dever de todos!

INCA
METALURGICA INCA LTDA

(19) 3666-5000
(19) 3666-5015
08000 555-966

Av. General Mearns, 885 - Distrito Industrial II

Acesse nosso site:
www.inca.ind.br

ESPORTISTA DA INCA

ESPORTISTA DA INCA NA DISPUTA DA 11ª COPA SÃO BENEDITO 2025

Entre os meses de janeiro e março, vem acontecendo a 11ª Copa São Benedito 2025 no Distrito de São Benedito das Areias SP e Esportistas da INCA estão correndo atrás da bola na competição. No total são cinco atletas e um técnico.

Rogério Moraes – goleiro do Santa Rosa

Guilherme Salgado – lateral do Santa Rosa

Lê Marcelino – técnico do Santa Rosa

João Vinícius – meiocampista do Nova Geração

Leandro Dias – meiocampista do Nova Geração

Guilherme Cosentino – meiocampista do Nacional

Doze equipes estão em busca do título.



Nacional
Guilherme Cosentino (4º em pé da esquerda)



Nova Geração
João Vinícius (6º em pé da dir), Leandro (5º agachado da esq)



Santa Cruz
Guilherme Salgado (3º em pé da esq), Rogério (último em pé da dir), Lê (penúltimo agachado da dir)

INCA[®]
METALURGICA INCA LTDA.

Publicação Interna
da Metalúrgica Inca Ltda.

QUALIDADE

AUDITORIA DE MANUTENÇÃO

Nos dias 05, 06 e 07 de Fevereiro 25, passamos por mais um ciclo de auditoria de manutenção com a empresa Bureau Veritas, recebemos o auditor Sergio Zago que avaliou as conformidades dos nossos processos, onde não foi apontada nenhuma situação irregular, ou seja, nossa certificação segue sendo mantida.

A auditoria tem como base principal, avaliar os conceitos determinados nas respectivas normas e comparar com as documentações estabelecidas no processo.

As áreas auditadas foram: PCP / Comercial / Fundição / Zincagem / Laboratório / Recebimento.

Por – Regilene Araújo



SEGURANÇA

MARÇO LILÁS: CÂNCER DE COLO DO ÚTERO

Câncer de colo do útero e HPV

O câncer de colo do útero, também conhecido como câncer cervical, é um tipo de neoplasia que se desenvolve na região do colo uterino, a parte inferior do útero que se conecta à vagina. Este tipo de câncer é o quarto mais comum entre as mulheres em todo o mundo.

O câncer de colo do útero geralmente começa com alterações celulares no revestimento do colo, conhecidas como lesões pré-cancerosas. Essas alterações, que podem ser detectadas precocemente por meio de exames de rastreamento como o Papanicolau, podem levar anos para se transformarem em câncer invasivo. Se essas células anormais não forem identificadas e tratadas a tempo, elas podem evoluir para um câncer que pode se espalhar para outras partes do corpo.

O câncer de colo do útero, quando detectado em estágios iniciais, é altamente tratável, e as taxas de cura são elevadas. No entanto, a falta de sintomas evidentes nos estágios iniciais da doença pode dificultar o diagnóstico precoce, tornando essencial a realização regular de exames de rastreamento.

Diagnóstico

O diagnóstico do câncer de colo do útero geralmente começa com exames de rastreamento, sendo o Papanicolau o mais comum. Esse exame permite identificar alterações celulares no colo do útero que podem indicar a presença de lesões pré-cancerosas ou cancerosas.

Se forem encontradas anormalidades, o médico pode recomendar uma colposcopia, que é uma inspeção mais detalhada do colo do útero, utilizando um colposcópio. Durante esse procedimento, uma biópsia pode ser realizada, onde pequenas amostras de tecido são retiradas para análise laboratorial.

Tratamento

O tratamento do câncer de colo do útero depende de vários fatores, incluindo o estágio da doença, a saúde geral da paciente e suas preferências pessoais.

As opções de tratamento visam eliminar o câncer ou controlar seu crescimento e aliviar os sintomas, e geralmente envolvem uma combinação de abordagens que podem incluir cirurgia, radioterapia, quimioterapia, ou uma combinação dessas modalidades.



Tratamento do câncer de colo do útero

A cirurgia é uma das principais formas de tratamento para o câncer de colo do útero, especialmente nos estágios iniciais. Dependendo do estágio e da extensão do câncer, diferentes tipos de cirurgias podem ser recomendados.

A radioterapia utiliza raios de alta energia para destruir células cancerígenas. Ela pode ser utilizada como tratamento principal ou em combinação com cirurgia e/ou quimioterapia, especialmente em estágios mais avançados da doença.

A quimioterapia utiliza medicamentos para destruir células cancerígenas e é geralmente administrada por via intravenosa ou oral. No câncer de colo do útero, a quimioterapia pode ser usada em vários contextos.

Em casos onde o câncer de colo do útero está em estágio avançado e não responde mais aos tratamentos convencionais, os cuidados paliativos se tornam essenciais. O foco dos cuidados paliativos é aliviar a dor e outros sintomas, proporcionando conforto e qualidade de vida à paciente. Esses cuidados também oferecem suporte emocional e psicológico tanto para a paciente quanto para seus familiares.

Conclusão

O câncer de colo do útero continua a representar um desafio significativo para a saúde das mulheres. A boa notícia é: trata-se de uma das formas de câncer mais preveníveis.

A conscientização sobre a importância da vacinação contra o HPV, do rastreamento regular e do diagnóstico precoce são as principais mensagens que precisamos passar para a sociedade. Assim podemos reduzir a incidência e a mortalidade dessa doença.

As opções de tratamento oferecem esperança para a cura, especialmente quando a doença é detectada em seus estágios iniciais.

Campanhas como o Março Lilás desempenham um papel vital na educação e prevenção, ajudando a salvar vidas e a promover a saúde das mulheres em todo o mundo.

O Março Lilás é apenas uma das diversas campanhas com cores que existem ao longo do ano.

COLABORADORES

ANIVERSARIANTES
DE MARÇO



TATIANE DE
CARVALHO QUILICE



RENILDO BARBOSA
RODRIGUES



VITORIO DE
OLIVEIRA VICENTE



ALEXANDRE MARCELINO
DA SILVA



LEANDRO DO CARMO
C F BEZERRA



NATAL DE LIMA



JOAO PAULO C PEREIRA
DE SOUZA



MARIANA DE CARVALHO
DA SILVA



Parabéns!

