

DESDE 1949

INCA[®]

INFORMATIVO

Mococa, Abril de 2025

Edição nº227



COMERCIAL

VENDEDOR 4.0: AS PRINCIPAIS HABILIDADES PARA O PROFISSIONAL DE VENDAS

Volatilidade do mercado e as mudanças impostas pelo avanço das novas tecnologias são dois dos principais fatores que ajudaram a moldar o vendedor 4.0. Se você ainda não conhece a expressão, é possível que nos próximos tempos veja ela cada vez mais presente na área comercial.

O que é o vendedor 4.0?

Podemos definir o vendedor 4.0 como aquele profissional que conhece as tecnologias, tendências e sabe como aplicá-las em seus dias a dia, sem deixar de lado a excelência na experiência entregue ao cliente na hora de negociar. Com tantas ferramentas fazendo o trabalho de entrar em contato com potenciais clientes, o vendedor 4.0 é responsável por deixar essa abordagem mais pessoal. De forma geral, é um profissional que se adapta bem a ferramentas como CRM e plataformas de Sales Engagement. Além disso, é uma pessoa ligada à análise de dados e automação de vendas. O que permite a ela ter um maior alcance, eficiência e personalização no processo de vendas. Ou seja, o vendedor 4.0 vai ser o grande responsável por humanizar a jornada de compra.

Quais são as características do vendedor 4.0?

Empatia, criatividade, persuasão, engajamento, confiança, capacidade analítica para avaliar forças e fraquezas. Todas essas características são essenciais para um vendedor 4.0, serão elas que o ajudarão a se aproximar dos clientes. Mas, para que serve cada uma delas?

Empatia

Ser empático significa não apenas ouvir, mas realmente compreender as necessidades e desafios do cliente. É necessário se colocar no lugar do cliente para oferecer soluções que verdadeiramente atendam às suas demandas específicas.

Criatividade

A era atual exige vendedores que vão além das abordagens convencionais. A criatividade ajuda a quebrar a frieza das interações padronizadas, aproximando-se de maneira mais autêntica e personalizada. Isso envolve entender o cliente como um indivíduo e adaptar a abordagem de vendas de acordo.

Persuasão

A persuasão é a habilidade de influenciar positivamente as decisões dos clientes. No contexto do vendedor 4.0, isso vai além de simplesmente convencer alguém a comprar um produto. Envolve entender profundamente as necessidades e desejos do consumidor, apresentar argumentos convincentes que demonstrem como o produto ou serviço pode resolver seus problemas específicos, bem como criar um ambiente de confiança no qual o cliente se sinta confortável em tomar uma decisão.

Engajamento

Por sua vez, o engajamento é aquela característica que vai interferir diretamente para construir relacionamentos significativos com os clientes. No ambiente digital e competitivo de hoje, os vendedores 4.0 não apenas interagem com os clientes, mas os envolvem de maneira que eles se sintam valorizados e ouvidos.

Mas o que significa? Isso pode incluir o uso eficaz de mídias sociais para responder dúvidas, compartilhar conteúdo relevante e participar de conversas que agreguem valor à experiência do cliente.

Confiança

A confiança é a base de qualquer relacionamento duradouro. Para o vendedor 4.0, construir confiança significa ser honesto, transparente e consistente em todas as interações com os clientes.

Desde comunicar claramente os benefícios e limitações do produto até cumprir prazos e promessas feitas, tudo faz parte do processo de construção. Vendedores confiáveis inspiram lealdade e aumentam as chances de recomendações e vendas repetidas.

Capacidade analítica para avaliar forças e fraquezas

O vendedor 4.0 também precisa desenvolver uma capacidade analítica aguçada para avaliar, não apenas as características do produto que está vendendo, mas também as forças e fraquezas do próprio processo de vendas.

Isso inclui compreender o mercado, analisar concorrentes, identificar oportunidades e ameaças, e ajustar estratégias com base em dados e feedbacks coletados. A capacidade de autoavaliação e adaptação contínua é fundamental para alcançar o sucesso em um ambiente de vendas dinâmico e competitivo.

Domínio da comunicação e tecnologia

A habilidade de se comunicar de forma eficaz, tanto pessoalmente quanto online, também é essencial. Além disso, o uso de ferramentas de automação de vendas, como CRM, permite ao vendedor gerenciar eficientemente o relacionamento com o cliente e otimizar estratégias de vendas.

Por: meetime.com.br

REPRESENTANTES ANIVERSARIANTES DE ABRIL



João Henrique
(Rep. Espírito Santo)



Tadeu
(Rep. Litoral Sul)



Antonio
(Rep. Sergipe)



Andre
(Rep. Vale do Paraíba)



Edmara
(Rep. Acre)



RECURSOS HUMANOS

O VALOR DO NÃO

Psiquiatra Arthur Guerra fala sobre a importância de saber lidar com o "não" no dia a dia

Todo mundo sabe que as crianças aprendem rapidamente a dizer não (o que não significa que gostem de ouvir um não quando querem fazer algo que não podem). Quando um amiguinho vem pegar o brinquedo dela, rapidamente ela recusa. Quando a mãe quer que ela coma algo de que ela detesta, com muita facilidade ela nega: "não quero isso"!

Ainda que tenhamos aprendido a recusar cedo na vida, em algum momento da nossa história muitos de nós parecem se esquecer dessa conquista e passam a ter o sim como baliza, passam a aceitar participar de eventos ou festas que não têm vontade de ir, prestar favores a pessoas com as quais sequer se identificam, aceitar violência moral e verbal e, até, empregos que odeiam. Ou seja, muitas vezes acabam por dizer sim a coisas que não estão alinhadas aos valores e desejos delas.

Mais do que isso: um simples sim a um pedido por vezes acaba sendo mais um tijolo adicionado na pilha de coisas que já pesavam sobre nós.

Além disso, tendemos a valorizar mais o que fazemos agora em detrimento do que poderíamos fazer no futuro, ainda que possamos fazer exatamente a mesma coisa em, digamos, seis meses. É algo que acontece, por exemplo, com muitos dependentes químicos. Eles dão mais valor ao prazer gerado pela substância agora, mesmo se dissermos a eles que dali a um ano a saúde deles estará grandemente comprometida. O sim dito agora, portanto, acaba sendo mais apreciado, ao preço de um custo para o futuro da saúde física e mental.

O não é o coração do verdadeiro autocuidado. Se entendermos isso, talvez fique mais fácil dizê-lo. Claro que ao dizer não, sempre pagamos um preço. Mas não necessariamente o custo é alto. Ao contrário. É essa palavra tão curtinha que nos ajuda a colocar limites, traçar uma fronteira entre o que queremos para nós e o que os outros (nossos familiares, amigos, mentores e até a sociedade em que vivemos) talvez desejem que façamos.

Ao compreendermos isso, podemos olhar o não como uma conquista, não como uma perda.

Muitas pessoas lutam contra a culpa quando se recusam ou se negam a fazer algo. De fato, a culpa, especialmente na nossa sociedade judaico-cristã, está sempre a nos espreitar em cada um de nossos atos. Mas, quando colocamos a nossa saúde mental e o nosso bem-estar nessa calculadora de custos, fica mais fácil discernir o que ganhamos de verdade e o que perdemos quando respondemos com um firme "não, obrigado (a)".



MEIO AMBIENTE

AÇÃO INTERNA DIA MUNDIAL DA ÁGUA

Na sexta feira que antecedeu o dia Mundial da Água, comemorado em 22 de Março, nós da Metalúrgica INCA fizemos um conscientização com todos funcionários, falando sobre a água esse recurso valioso que temos, como preserva-lo e como cuidar para que esse bem não acabe.

Ainda foi entregue um mimo para todos, sugerindo a convidar alguém especial para nós a cuidar desse bem valiosa que temos, a ÁGUA.

Fica o registro das imagens da conscientização realizada.

E vamos todos cuidar para esse recurso. NÃO ACABAR.

POR: Regilene Araújo



ESPORTISTA DA INCA

ESPORTISTA DA INCA PARTICIPOU DO OPEN 2025

Em 06 de março, o Esportista da INCA Sidnei Claudino participou do OPEN 2025 pelo Box EVO Fitness em Mococa SP, onde foram realizadas as três séries de exercícios em um só dia.

O OPEN é uma competição online lançada oficialmente pela CrossFit, sendo o maior evento esportivo participativo do mundo.

O evento é dividido em três etapas: Open 25.1, Open 25.2 e Open 25.3

Open 25.1

AMRAP de 15 minutos:

3 laterais burpees sobre o haltere / 3 halteres pendurados (15 lb 15 kg / 50 lb 22,5 kg) / Lunge de 30 pés (2 x 15 pés)

Depois de concluir cada rodada, adicione 3 repetições aos burpees e pendure clean-to-overheads.

Open 25.2

Por tempo:

21 flexões / 42 double-unders / 21 propulsores 29/43 kg / 18 peito contra barra / 36 duplos / 18 propulsores 34/52 kg / 15 elevações musculares na barra / 30 duplos / 15 propulsores 38/61 kg

Limite de tempo: 12 minutos.

Open 25.3

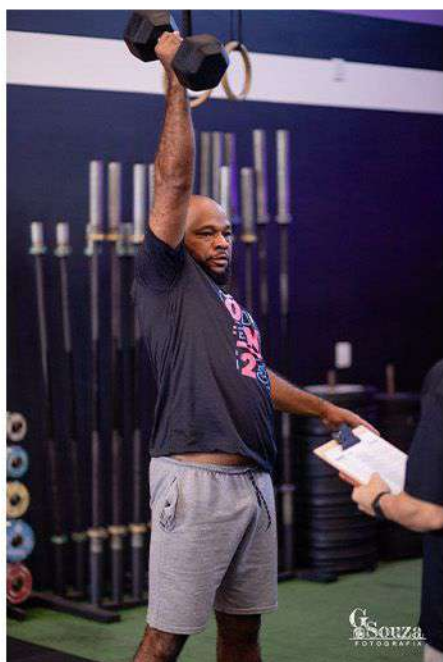
Por tempo:

5 caminhadas na parede / Remada de 50 calorias / 25 deadlifts (155 lb / 70 kg | 225 lb / 102 kg) / 5 caminhadas na parede / 25 cleans (85 lb / 38 kg | 135 lb / 61 kg) / 5 caminhadas na parede / 25 snatches (65 lb / 29 kg | 95 lb / 43 kg) / 5 caminhadas na parede / Remada de 50 calorias

Limite de tempo: 20 minutos.

Terminou em 4º na Categoria SCALED MASC, a outra Categoria foi a RX MASC.

O Sidnei frequenta o BOX EVO Fitness todas as semanas, de segunda à sexta em uma turma formada com 20 crossfiteiros.



QUALIDADE

AUDITORIA – UM REFLEXO DA QUALIDADE, NÃO DO DESESPERO!

Como é a preparação para auditorias aí na sua empresa? Nesse período de auditorias internas ou externas, é marcado por um corre-corre?

Se a resposta é sim, tome cuidado, pois isso é um sinal de que algo está fora de alinhamento.

Vem comigo entender como auditorias e a gestão de não conformidades estão conectadas. E ainda, confira algumas dicas de preparação para auditorias que podem transformar suas auditorias em ferramentas para impulsionar a melhoria contínua, em vez de serem motivo de estresse.

O Papel das Auditorias segundo a ISO 9001

A auditoria deve ser um momento para comprovar que a empresa está operando conforme o planejado, e não ocasiões para correr e corrigir falhas que deveriam ter sido tratadas no dia a dia — ou seja, a famosa “maquiada nos processos”.

A ISO 9001:2015, a queridinha dos sistemas de gestão da qualidade, fala de auditorias e não conformidades de um jeito bem direto.

Em outras palavras, as auditorias internas servem para a empresa se autoavaliar. Elas são uma forma de verificar, de tempos em tempos, se o sistema de gestão da qualidade da empresa está cumprindo aquilo que foi planejado e as exigências da norma.

Além disso, não basta só ter tudo documentado; o sistema precisa ser prático, eficiente e trazer resultados.

A ideia é garantir que o sistema não seja só “para inglês ver”, mas que ele realmente contribua para a melhoria contínua da empresa.

Auditoria é uma Consequência, não um fim...

Uma empresa que depende de esforços concentrados para “ficar pronta” para auditorias pode estar operando em desconexão com o próprio sistema de gestão. As perguntas que precisam ser feitas são:

01. Estamos tratando as não conformidades no momento em que elas ocorrem?
02. Nossos processos estão realmente sendo seguidos ou apenas documentados?
03. A alta direção está engajada com o sistema de gestão ou apenas com os resultados das auditorias?

Ações para Evitar o Corre-Corre nas Auditorias

Aqui estão 5 ações que vão te ajudar a se preparar para auditorias. E ainda, evitar o corre-corre na hora da auditoria seja ela interna ou externa:

1. Desenvolva uma Cultura de Qualidade Permanente

Realize treinamentos contínuos com equipes, reforçando a importância da adesão aos processos diariamente.

Envolva todos os níveis da organização na cultura da qualidade, especialmente a alta direção (conforme o Item 5.1.1 – Liderança e Comprometimento da ISO 9001).

2. Automatize a Gestão de Não Conformidades

Utilize ferramentas digitais para registrar, acompanhar e tratar não conformidades.

Priorize análises de causa raiz e implemente ações corretivas efetivas.

Utilize ferramentas digitais para registrar, acompanhar e tratar não conformidades.

3. Realize Auditorias Internas Consistentes

Mantenha um cronograma de auditorias internas regulares, simulando as condições de uma auditoria externa.

Garanta que auditores internos sejam capacitados e imparciais.

4. Implemente Reuniões de Monitoramento

Realize reuniões periódicas para discutir o status dos processos e indicadores de qualidade.

Inclua revisões de não conformidades e ações corretivas na pauta.

5. Fomente a Melhoria Contínua

Utilize os resultados das auditorias (internas e externas) como base para planos de ação voltados à melhoria contínua, conforme o Item 10.3 – Melhoria Contínua da norma.

Auditorias como Aliadas da Qualidade

Tenha em mente que as auditorias não devem ser um fardo para as organizações, mas sim ferramentas que evidenciam a eficácia dos processos.

Se há um “corre-corre” em sua empresa durante esses períodos, é hora de reavaliar a abordagem.

Enfim, o foco deve ser criar uma cultura de conformidade e melhoria contínua, onde a auditoria seja apenas uma etapa natural, e não uma corrida contra o relógio.

Com essas práticas, sua organização não apenas estará sempre preparada para auditorias, mas também elevará seus padrões de qualidade a novos patamares.

SEGURANÇA

ABRIL VERDE - MÊS DE CONSCIENTIZAÇÃO SOBRE SAÚDE E SEGURANÇA NO TRABALHO

O Abril Verde é uma campanha nacional que busca desenvolver ações voltadas à prevenção de acidentes e de doenças no ambiente de trabalho. Realizado anualmente, o Abril Verde estimula empresas a apresentar as ações de cuidado que estão sendo realizadas, bem como incentivar os colaboradores a adotarem hábitos de saúde e segurança.

Como surgiu o Abril Verde?

Em novembro de 1968, uma explosão de grandes proporções ocorreu em uma mina de carvão no estado da Virgínia, nos EUA, matando 78 trabalhadores.

No ano de 2003, a OIT (Organização Internacional do Trabalho) estabeleceu o dia 28 de abril como o Dia Mundial de Saúde e Segurança no Trabalho, em memória às vítimas desse acidente. Assim como o Brasil, diversos países também adotaram a data em seus calendários, estimulando a abordagem sobre saúde e segurança no trabalho.

O cuidado com o bem-estar e a qualidade de vida são de extrema relevância para garantir o bom funcionamento da empresa e o engajamento da equipe, através de ações simples no dia a dia, ao longo de todo o ano e não somente no mês de abril, tendo como exemplo os temas que seguem abaixo:

1. Orientação nutricional: estimule o cuidado com a alimentação;
2. Incentivo à prática de atividades físicas;
3. Ginástica laboral: possibilite pausas para alongamentos;
4. Importância do uso correto de EPIs.

Fonte: <https://saude.sesisc.org.br/blog/seguranca-e-saude-no-trabalho/o-que-e-abril-verde/>



COLABORADORES

ANIVERSARIANTES DE ABRIL



GUILHERME
MARTINS GUIRALDELLI



PAULO RENATO
VITORIO



JOAO PAULO SPINA
BARRETO



NATANAEL DA
SILVA NERES



TONI NUNES DE
AGUILAR



ROGERIO DE OLIVEIRA
MORAES



RODRIGO APARECIDO
MACHADO



METALÚRGICA INCA
LTDA



LUIZ FLAVIO
ESTETE



ELCIO MARINI MARTINI



ALOISIO FERNANDO ROSSI

Parabéns!