



ISO 9001
ISO 14001
BUREAU VERITAS
Certification



INFORMATIVO

INCA
Metalúrgica Inca Ltda

DESDE 1949

Mococa, Outubro de 2021

Edição nº 186

Dicas do setor de Segurança do Trabalho



Página 2

Metalúrgica Inca comemora o dia das crianças com os filhos dos funcionários de 0 a 12 anos

Página 2

DICAS DE COMO FALAR BEM EM PÚBLICO

Página 3

Neste mês falaremos de duas áreas da empresa

Página 4

Esportistas da INCA vem sendo destaques nos esportes que praticam

Página 8

5 dicas para ter características de um vendedor consultivo e atender às expectativas dos clientes



Página 5

Segurança

Dicas do setor de Segurança do Trabalho

Por TST Fabiana Ribeiro

Vamos continuar com nossas dicas de segurança e des-sa vez com o tema: "Como Prevenir Incêndios".

Você já parou para pensar no quanto todos nós perderíamos no caso de um incêndio grave? Vamos refletir um pouco sobre esta questão.

Se nossas instalações fossem danificadas o prejuízo da empresa seria muito grande!

Isso sem contar com possíveis acidentes graves.

Dependendo do incêndio as perdas são irreparáveis.

Então temos que ter consciência do que isto significa e procurar ter al-

guns cuidados.

Porque o incêndio também pode ocorrer em nossas casas e uma vez iniciado, o prejuízo certamente será grande. Assim, o que pode ser feito em relação a prevenção de incêndios?

- Manter a área de trabalho limpa evitando o acúmulo de entulhos;
- Colocar panos sujos de óleo e tinta em recipientes metálicos tampados;
- Observar os avisos de INFLAMÁVEL e de NÃO FUMAR;
- Manter todos os materiais combustíveis afastados de fontes de ignição (soldas, fagulhas de esmerilhadeira, etc.);
- Relatar antecipadamente qual-

quer risco de incêndio que esteja além de seu controle, especialmente os elétricos.

Finalmente alguns pontos a serem lembrados:

- Cuidado na arrumação, limpeza e ordenação de produtos inflamáveis;
- Saiba onde estão os extintores de incêndio e o tipo de cada um onde podem ser aplicados e como operá-los;
- Em caso de princípio de incêndio, aja imediatamente, pois derrotar o fogo no seu início é mais fácil, ou procure auxílio imediatamente;
- Use o equipamento de combate portátil (extintor de incêndio) para controlar o fogo até que chegue ajuda.

Metalúrgica Inca comemora o dia das crianças com os filhos dos funcionários de 0 a 12 anos

Todos os filhos dos funcionários na faixa etária de idade de 0 à 12 anos receberá uma lembrancinha em comemoração ao dia das crianças e a CIPA – Comissão Interna de Prevenção de Acidentes junto a empresa promoverá um concurso em prol do dia das crianças:

Você já ouviu alguém dizendo: Tal pai, tal filho? Pela convivência, talvez os pais não reparem muito nisso, mas é normal que seus filhos os imitem. É assim que as crianças aprendem o que é certo e errado e, por isso, devemos sempre dar um bom exemplo. Educar é algo que leva tempo e paciência, mas nos dá uma grande recompensa no futuro.

Preparamos algumas dicas sobre como educar seu filho em relação a Segurança no dia a dia e queremos ver seu pequeno contribuindo para uma vida mais segura neste dia das crianças!

Então, vamos brincar?

Funciona assim: você chama seu (ua) filho (a) para uma pequena aulinha sobre Segurança e, no final da conversa, pede para ele fazer um desenho bem bonito com o tema "Segurança no dia-a-dia". Envie o desenho com nome e idade da criança no verso da folha pra gente até dia 12 de novembro que no final, selecionaremos na

SIPAT em dezembro o melhor desenho e ele ganhará um jogo super divertido e educativo para você se divertir e brincar bastante com seu pequeno.

E aqui vão as dicas:

- Mostre para seu (ua) filho(a) na prática tudo que vocês irão conversar sobre segurança no dia-a-dia.

Por exemplo:

1. Evite choque elétrico (não se deve colocar o dedo na tomadas e deixar fiação expostas; ao soltar pipas nunca soltar perto de redes elétrica; nunca usar o celular durante o carregamento).

2. Evite queimaduras (não chegar perto do forno e/ou fogão e/ou objetos quentes; manter cabos de panelas virados para dentro do fogão).

3. Evite asfixia (Nunca deixar sacolinhas plásticas próximos a crianças pequenas pois podem colocar na cabeça e asfixiar-se).

4. Evite afogamentos (Muito cuidado com baldes com água, banheiras, piscina e até mesmo vaso sanitário).

5. Evite Intoxicação (Não deixe produtos químicos ao alcance das crianças)

6. Evite quedas (Não deixar brinquedos esparramados, tapetes escorregadios, piso molhado).

7. Evite cortes com objetos afiados (Não deixar ao alcance das crian-

ças qualquer tipo de objeto afiado como faca, alicatinho, agulhas, etc).

8. Evite incêndios (nunca deixe velas acesas e fiações sem uso na tomada).

Vocês podem bater esse papo diariamente e ficará mais fácil para a criança assimilar todos os assuntos. Com cuidado e organização é possível evitar que os acidentes domésticos aconteçam com você e sua família.

Devemos pensar em segurança no nosso dia a dia, inclusive no trânsito, sempre devemos atravessar na faixa de pedestre, obedecer a sinalização e os limites de velocidades, usar cinto de segurança e cadeirinhas próprias para o transporte das crianças.

Evitar acidentes é o principal objetivo da segurança no trabalho!

O princípio da segurança está na atenção e no cuidado em todos os detalhes.

Esperamos que este concurso ajude a conscientizar a todos da importância da prevenção de acidentes!

A Metalúrgica Inca juntamente com a CIPA- Comissão Interna de Prevenção de Acidentes e o departamento de segurança do trabalho agradece a oportunidade de adentrar em seus lares!

Ser criança é acreditar que tudo é possível...Feliz dia das crianças!!!

Recursos Humanos

DICAS DE COMO FALAR BEM EM PÚBLICO

Falar bem em público tem sido uma qualidade cada vez mais requerida nas empresas, tanto para apresentar projetos quanto para conversar com uma equipe. Acontece que essa tarefa pode ser um empecilho para muitas pessoas que se sentem desconfortáveis ao falar em público, seja por timidez, problemas de dicção ou medo de errarem seus discursos.

DE ONDE VEM O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO?

O medo de falar em público pode ter causas diferentes para cada pessoa, veja a seguir quais são as mais comuns:

- Resposta fisiológica;
- Pensamentos limitantes;
- Comparação;
- Medo de julgamentos;
- Pouco conhecimento sobre o tema que será abordado;
- Falta de prática.

5 DICAS PARA FALAR BEM EM PÚBLICO

1. Tenha um roteiro

Por mais que você conheça o assunto que vai falar, é importante ter um roteiro com início, meio e fim. Dessa maneira, caso você fique nervoso e tenha um branco, suas anotações te ajudarão a se



situar e não perder a linha de raciocínio.

2. Seja natural

Se você ficar muito nervoso ou apreensivo, todos irão perceber. Ao ser o mais natural possível, você passará segurança para quem estiver te ouvindo e ainda conseguirá prender melhor a atenção de seu público.

3. Conheça seu público e use a mesma linguagem que ele

Se o seu público é mais sério, use uma linguagem formal para se equalizar a ele. Caso seja um público mais aberto, você poderá ser descontraído e usar o bom humor, sem extrapolar, cla-

ro. Essa é uma informação que dá para ser colhida antes, o que permitirá considerá-la durante a sua preparação.

4. Sempre que possível, treine sua fala

Durante a preparação de um discurso ou palestra, certifique-se de ler ou gravar e ouvir o que você falou. Com isso, estará atento se há alguma palavra que não consegue pronunciar direito, se tudo o que está falando é coerente com o tema e terá uma noção de como que ficará o seu discurso final.

Caso se sinta à vontade, faça sua apresentação na frente de uma pessoa de confiança e pergunte como está se sain-

do. Se possível, reúna um pequeno grupo de amigos e familiares, assim terá diversos feedbacks que poderão te ajudar a identificar os detalhes que precisam ser aperfeiçoados.

5. Com a prática vem a perfeição!

Por fim, é fundamental que tenha a consciência de que quanto mais discursos e apresentações você fizer, melhor irá se sair. Ao praticar a fala em público, com o tempo terá bastante confiança, desse modo, fazer esse tipo de atividade não será um problema e se tornará um dom que você adquiriu.

Evite se julgar, especialmente se estiver começando, entenda que todos, antes de se tornarem experts, têm um começo. Cada experiência servirá para te trazer novas lições para melhorar seu desempenho gradativamente. Respeite seu tempo, se dedique e irá chegar lá!

Expediente



INCA
Metalúrgica Inca Ltda



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

Qualidade

FALAREMOS DE DUAS ÁREAS

Neste mês falaremos de duas áreas da empresa



Por Regilene Araújo

RECEBIMENTO E ALMOXARIFADO

O Almojarifado e Recebimento, uma área completa a outra tanto em informações e com rotinas de trabalho, então vamos lá, comentar um pouquinho de cada processo:

Almojarifado: responsável pelo armazenamento de insumos e também entrega de todos os materiais tanto da área produtiva, quanto administrativa como papelaria, tudo o que é comprado pela empresa fica armazenado no Almojarifado e as entregas são realizadas conforme as solicitações, mediante ao preenchimento das requisições, na área temos o Sidnei Claudino que trabalha na área há bastante tempo, e também se comunica com todos da empresa, por estar efetuando a entrega de todos os insumos para a área administrativa e também produtiva.

Recebimento: já o recebimento é responsável pela entrada de NF, conferência entre pedido e recebi-



mento físico, liberação de informações para inspeção e também lançamentos de planilhas que são suporte para gerenciamento do PCP, estes conceitos são de responsabilidade da Alexandra Cavalli, que também realiza todo o suporte necessário, com dinâmica e sempre educada com todos internamente e externamente, pois recebe todos os produtos e insumos que irão ser utilizados na empresa.

Os dois departamentos se completam, afinal o alinhamento das informações e parceria deve ser realizado na área com o trabalho de equipe, a dinâmica faz parte das rotinas da área que também conta como gestor o Devilson Pereira, que auxilia nas dúvidas e também na ordem das rotinas.

SETOR: P.C.P – PLANEJAMENTO E CONTROLE DA PRODUÇÃO

A área do P.C.P muitos não sabem significa Planejamento e Controle da Produção, como o próprio nome já diz o planejamento de todas as rotinas voltadas para a pro-

dução realizadas na empresa, são executadas pelo PCP, desde de quantidade, peças, etapas que são calculadas para avaliar os tempos gastos e perdas de processo que possam ocorrer durante a produção, toda essa gestão devidamente controlada através de gráficos e planilhas elaborada pelo gestor Devilson Pereira executada com muito cuidado e atenção.

O domínio das informações e dinâmica de trabalho executada pelo gestor é reconhecida por todos, o comprometimento e visível, sempre de forma muito educada os resultados e comunicação com toda fábrica, podem ser avaliados pelos resultados obtidos nos próprios indicadores.

Também não podemos deixar de mencionar que o Devilson, colabora desde a primeira edição com o nosso Informativo Inca, amante do esporte e também torcedor fiel no time do coração Corinthians, escreve de forma voluntário na página do esporte, sempre trazendo os esportistas que temos na empresa, e também sobre as novidades do mundo do esporte, de uma forma sempre descontraída.



Comercial**5 dicas para ter características de um vendedor consultivo e atender às expectativas dos clientes**Por **GUSTAVO GOMES**

Apostura consultiva em vendas reúne algumas importantes características do vendedor, sendo pautada, principalmente, na escuta ativa, na empatia e na parceria. O profissional que realiza vendas consultivas se coloca, em primeiro lugar, como aliado do cliente.

Dessa forma, faz com que ele chegue à decisão de compra de modo consciente e certo de estar investindo na melhor solução para as suas dores. Abaixo, reunimos algumas dicas para que o vendedor desenvolva as características de uma postura consultiva em seu trabalho.

1. Seja especialista nas soluções que vende

Não ter conhecimento sobre os seus próprios produtos ou serviços é um dos comportamentos considerados mais negativos em um vendedor, como mostrou a pesquisa do LinkedIn.

Por outro lado, conhecer a fundo as soluções que oferece é uma das características do vendedor consultivo. Portanto, estude bastante para falar com propriedade e confiança e se tornar um especialista no seu produto ou serviço e em como implantá-lo.

2. Foque em escutar mais do que falar

Praticar a escuta ativa e escutar mais do que falar é um

dos principais exercícios que o vendedor consultivo deve fazer. Nem sempre é fácil, pois na ânsia de vender e apresentar o produto, muitos profissionais sentem a necessidade de dominar a conversa.

Mas, a dica aqui é que você ouça tudo o que o cliente tem a dizer sobre o problema que está enfrentando, não interrompa sem necessidade e preste muita atenção no que ele está dizendo. O discurso dele fornecerá as chaves para você conseguir

levá-lo ao fechamento.

3. Conheça a fundo cada cliente

Além de saber tudo sobre as soluções que oferece, se informar a fundo sobre cada cliente é fundamental em uma venda consultiva. Afinal, se você não conhecer em profundidade a realidade do cliente, não terá informações suficientes para basear a venda e indicar a soluções ideais para as suas dores.

Por essa razão, a dica é

que, além de ouvir mais do falar, você também pesquise muito antes e faça as perguntas certas para se munir de tudo que precisa para compreender aquele contexto.

4. Tenha uma postura empática

Ter uma postura empática e se colocar no lugar do cliente, mostrando que você entende as dificuldades pelas quais ele está passando é outro ponto essencial nas vendas consultivas.

Você precisa conseguir olhar sob a perspectiva do cliente para poder, de fato, ajudá-lo. Então, procure fazer o exercício de se perguntar o que você faria no lugar dele naquela determinada situação. Isso ajuda a mudarmos o nosso ângulo de visão e desenvolvermos uma compreensão da realidade do outro com quem nos relacionamos.

5. Seja transparente e não faça falsas promessas

Como vimos, a transparência é uma das características do vendedor mais valorizadas pelos clientes e prestar informações enganosas é o comportamento mais rejeitado em uma negociação.

Logo, seja transparente sempre e não prometa o que você não pode cumprir. Vender gato por lebre ou fazer promessas falsas não irá ajudar em nada, apenas prejudicar o fechamento da venda.

**Representantes aniversariantes**

Robinson (Rep. Rio G do Sul)
17 de outubro



Pablo (Rep. Rio G do Sul)
19 de Outubro



Eduardo (Rep. São Paulo)
30 de Outubro



Raimundo (Rep. Pará)
31 de Outubro.

Meio AmbienteFonte: <https://mundoeducacao.uol.com.br/datas-comemorativas/setembro.htm>

A importância das árvores

No dia 21 de setembro, comemorou-se o Dia da Árvore em todo o território nacional. Essa data tem por objetivo conscientizar a população sobre a importância dessa grande riqueza natural e foi escolhida por estar próxima ao início da Primavera, momento oportuno para a reflexão a respeito do desmatamento e da importância da conservação dos recursos naturais.

Mas o que são árvores?

As árvores são plantas lenhosas de grande porte que, normalmente, apresentam um único tronco e ramos que formam uma copa. Quando se observa a paisagem, espécies desse tipo são dominantes, além de serem as que possuem maior tempo de vida.

Assim como todas as plantas, as árvores possuem papel essencial na produção de oxigênio. Por meio da fotossíntese, vegetais, algas e algumas bactérias são capazes de transformar a energia luminosa em energia química e fixar o carbono em compostos orgânicos. Durante esse processo, oxigênio é liberado para o meio.

Importância ecológica e econômica das árvores

As raízes das árvores são responsá-



veis por evitar o processo de erosão.

Além da fotossíntese, as árvores exercem diversos outros papéis ecológicos. As espécies arbóreas, por exemplo, evitam a erosão e melhoram a umidade relativa do ar por intermédio da evapotranspiração. Também servem de moradia para várias espécies de animais, além de fornecer alimento para uma grande quantidade de organismos vivos, inclusive o homem.

Os benefícios não acabam por aí, pois as árvores também ajudam a diminuir a temperatura do ambiente e fornecem sombra para os nossos momentos de descanso e de outros animais. Além

disso, são responsáveis por um toque de beleza nas paisagens naturais e até mesmo nas cidades.

Economicamente, as árvores também possuem importância. É por meio desse tipo de vegetal que conseguimos madeira para a construção de móveis e de casas e também adquirimos a celulose, que apresenta papel fundamental na fabricação de papel. Também existem espécies que apresentam compostos que podem ser usados na indústria farmacêutica para a produção de medicamentos.

As árvores servem de moradia para várias espécies de animais.

Sem as plantas arbóreas, teríamos dias mais quentes, com umidade cada vez menor, além de

perdemos os nossos locais de sombra. Também enfrentaríamos a erosão do solo e a diminuição de outras espécies de plantas e animais que dependem diretamente das árvores. Além disso, teríamos impactos econômicos, uma vez que as árvores são utilizadas em diferentes indústrias.

Assim sendo, é fundamental que as árvores sejam preservadas e que campanhas de reflorestamento e educação ambiental sejam incentivadas.

Proteger o meio ambiente é papel de toda a sociedade e é fundamental que cada um faça sua parte para que as próximas gerações consigam viver em um planeta tão bonito quanto temos hoje.

Aniversariantes

PARABÉNS!

ANIVERSARIANTES DE OUTUBRO



Pedro Militão



João Paulo Marçal de Souza



Flávio de Souza Serafim



Felipe Moraes de Camargo



José Carlos da Silva Petreli Jr.



Guilherme da Silva Abelini



Diego de Souza Silva



Luiz Felipe da Silva



William Faria Coelho Barbosa

ACESSE NOSSO SITE

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

[//www.inca](http://www.inca.ind.br)



Esportistas da INCA vem sendo destaques nos esportes que praticam

Em meio a pandemia, um esporte passou a ser a menina dos olhos dos Esportistas da INCA, o Futevôlei. Modalidade esta, que vem ganhando adeptos de todas as idades.

Willian Barbosa, Andrew Daniel, Jonathan Cuba, Jonathan Rael e Maicom Santos são alguns exemplos e vamos falar de dois deles nessa edição do Informativo INCA.

O primeiro deles é o Maicom Santos. Disputou seis competições oficiais e conquistou um título e dois vices. O título foi o da categoria Amador C na Arena Meninos da Areia em Ribeirão Preto em parceria com o Luisinho e a premiação foi troféu + valor em dinheiro, foi de forma invicta e teve a participação de 24 duplas. Já o vice campeonato foi na categoria Iniciante do 1º Aberto Sequóia em São João da Boa Vista, onde participaram 36 duplas e o seu parceiro foi o Guilherme Augusto. E também ao lado do Guilherme conquistou mais um vice campeonato, no último dia 29 em Mococa.

Além de atleta, o Maicom também é um dos responsáveis pela TOCA da II, que fica localizada na Cohab II em Mococa. Lá são oferecidos os treinamentos das modalidades futevôlei e voleibol e inclusive neste dia 03/10 será realizado



um torneio interno com a participação de todos os atletas iniciantes.

Aproveitando, vamos falar do segundo esportista, o Jonathan Rael. Treina na TOCA da II e inclusive foi eleito o destaque do mês de agosto, seus treinamentos de fundamentos são todas as segundas e terças feiras e as partidas são todas as quintas e sempre na turma das 20 às 21 horas.

“Antes eu praticava futebol e vôlei, e agora o futevôlei, experiência totalmente diferente e indico para todos”, disse o Jonathan.

Na próxima edição, mais participações dos Esportistas da INCA em competições do futevôlei e do futebol Society.

