



Olho no Olho!

Refletindo sobre o texto da edição anterior do Enfoque Sinapel, artigo de autoria do presidente Vicente Amato Sobrinho, sobre o processo de modernização contemporâneo que, em um “click”, transforma em obsoletos objetos e torna o relacionamento entre pessoas por vezes frio e distante, resolvemos expor algumas considerações sobre relacionamento interpessoal.

Em princípio, esclarecemos que não se trata de resistência à era digital, aos jovens talentosos ou ao processo de evolução. A Revolução 4.0 é real e irreversível, mas como a atividade do comércio tem sua essência no relacionamento entre pessoas, é válido compreender o impacto do processo de transição pelo qual passamos nos negócios.

O mundo virtual vem com muitos benefícios, mas as pessoas ainda precisam do “olho no olho”? Investir em relações humanas pode ser o diferencial determinante do sucesso de uma organização.

No âmbito interno empresarial, esta questão diz respeito ao comportamento profissional, ao espírito de equipe, à metodologia de liderança... O ambiente de trabalho é constituído pela diversidade de seres humanos e integrar estas pessoas, evitando conflitos, transmitindo a elas a visão, missão e os valores que norteiam a companhia, é de fundamental importância para qualquer negócio.

Se, por um lado, a Revolução 4.0 ameaça empregos convencionais, por outro gera novas oportunidades. Gerentes experientes e competentes precisam se atualizar, porque certamente gerenciarão jovens especialistas em inovações que talvez ainda não dominem. Este é apenas um aspecto a ser levado em conta. Será que no seu negócio seria válida uma pesquisa de clima, ações de *endomarketing*, um olhar diferenciado para os membros da equipe? Que benefícios isso poderia trazer?



Agora indo para os clientes externos. Do vendedor de pastinha, passando pelo *telemarketing* e tantos outros facilitadores de vendas, chegamos até aqui. Agora, tudo muito prático, rápido e... **SIMILAR**. Como sair da uniformização quando a meta é vender mais? Pense: Receber a visita de representantes, ter um contato pessoal que agregue em tomadas de decisão, traga novidades e orientações, permita tocar no produto e ofereça amostras, continua sendo importante?

Cada vez mais encontramos gente em busca de *networking*. Isto quer dizer, em ampliar a rede de contatos. Encontrar pessoas certas para interagir, trocar ideias, ensinar, aprender e, porque não VENDER! Este é um dos caminhos para a expansão. Independente do estágio em que o empreendedor/profissional se encontre, esta pratica é positiva. Optar por ficar dentro do escritório, praticando relacionamento com clientes sem nunca chegar até eles, seria a melhor forma de promover negócios?

Focamos um aspecto, mas o planejamento de marketing tem sim que ser mais abrangente e específico. Afinal, seu negócio, sua marca e você são únicos!

Mas vamos continuar repensando relacionamento interpessoal. Um dos caminhos, dentre tantos outros para praticar *networking* é o convívio em entidades representativas setoriais. De modo especial, em eventos diretamente relacionados a seus negócios. Na próxima oportunidade, disponha-se a estar presente e avalie o quanto significou para você. Ah, lembrando que nessa experiência podemos encontrar pessoas que pensam diferente de nós, que expressam opiniões; umas são positivas, outras, nem tanto, mas é isso que torna tudo mais interessante. Experimente!

Gracia Martin

Assessora de Comunicação do SINAPEL

ENFOQUE SINAPEL é uma publicação do **SINAPEL** – Sindicato do Comércio Atacadista de Papel, Papelão Artigos de Escritório e de Papelaria do Estado de São Paulo
Praça Sílvio Romero, 132 – 7º andar – Conj. 71 - São Paulo – SP
Tel.: (11) 2941-7431 – e-mail: sinapel@sinapel.com.br – Site: www.sinapel.com.br
Edição: G Martin Comunicação & Marketing – Jorn. Resp.: Gracia Martin – MTB/SP 14.051

