



FÉ E COMPROMISSO

comunicacao@diocesedebarretos.com.br

Missa pelo Ano Letivo acontece amanhã na Catedral para alunos e funcionários das escolas de Barretos



A Pastoral da Educação convida os professores, alunos e seus pais, funcionários e diretores das escolas públicas e municipais de Barretos para participarem da missa neste domingo (18), às 9h30, na Catedral Divino Espírito Santo. A Eucaristia tem como objetivo celebrar mais um ano letivo que se inicia.

Segundo o diácono permanente José Paulo Lombardi, coordenador da pastoral, em toda a Diocese de Barretos há mais de 100 escolas, entre municipais, estaduais e particulares, sem contar com as CEMELs. “Aqui em Barretos, são 26 CEMELs, 13 escolas estaduais e 22 municipais, com milhares de alunos”, disse.

O diácono falou ainda que a Campanha da Fraternidade deste ano incentiva a superação da violência, “e isso só será possível com uma formação educacional adequada que comece nas famílias e seja complementada nas escolas”.

“No ano passado, fiz visitas pessoais em classes do ensino médio apenas em quatro escolas estaduais, sendo três em Barretos (Antônio Olympio, Almeida Pinto e Aymoré do Brasil) e uma em Guaira (Enoch Garcia Leal), nas quais também promovemos uma manhã de formação. Em várias escolas também pudemos participar de reuniões com professores e diretores. Para este ano, pretendo continuar esse trabalho, além de incluirmos em nossas visitas os crismandos”, contou.

O objetivo geral da Pastoral da Educação é promover, articular e organizar ações evangelizadoras no mundo da educação, compreendido como pessoas, instituições e ambientes relacionados à educação, com a finalidade de ser sinal do Reino de Deus e de construir um ser humano fraterno, livre, justo, consciente, comprometido e ético.

www.diocesedebarretos.com.br / comunicacao@diocesedebarretos.com.br



Artigo

Vendedor, não dê descontos!

Afinal, que vendedor nunca ficou desmotivado diante de um pedido de desconto? Mesmo sem condições de dar abatimento no valor, caso o cliente diga que só leva se houver o acordo, não se desespere. Dê a volta por cima, pois este é um sinal de que uma compra pode estar prestes a acontecer.

Ao contrário do que parece óbvio, dar desconto não garante o fechamento. Pode, inclusive, atrapalhar a venda. Acredite, o cliente não precisa disso para fechar o negócio. O que ele busca, de fato, é a certeza de que está fazendo o melhor, como se fosse um check list.

Todos nós temos um comportamento semelhante em relação ao processo de tomada de decisão, dividido em três partes, e este é o segredo do jogo. Primeiramente, ativamos uma necessidade e passamos a buscar uma solução para satisfazê-la. Depois, em um segundo momento, a assumimos, ou a ativamos, e admitimos ter um problema para ser resolvido. Logo, começamos a buscar incessantemente uma solução.

Na terceira fase, já sabemos tudo sobre aquele

produto ou serviço e estamos prontos para comprar a ideia. Essa é a hora na qual só nos preocupamos com duas coisas: o preço e o risco. É por isso que o cliente fica repassando todos os pontos tratados durante a exposição do produto e serviço, como se estivesse com medo de ter esquecido algo e se decepcionar, ou ainda, encontrar algo melhor depois.

No processo cognitivo da tomada de decisão (MNCA – modelo de negociação por cognição acompanhada), na terceira ou última frase, a sensação do risco que uma decisão representa é a variável que mais pesa ou incomoda o cliente. Por esse motivo, o preço é a última ferramenta de negociação.

Ser um bom vendedor não é ceder sempre. Lembre-se que é preciso mostrar segurança e, por isso, você não deve titubear nas respostas. No entanto, é importante aprender a dizer pelo menos quatro “NÃOs”. São eles:

1 – Não é possível mexermos nesse preço.

2 – Não, esse é o preço justo para remunerar o valor de nosso produto.

3 - Não tenho como mexer no preço sem tirar parte do que estou lhe oferecendo.

4 – Não tenho como diminuir o preço, quero que fique seguro de que está fazendo o melhor negócio.

O cliente pode, sim, ter uma oferta que ele julgue ser de valor similar e estar, de fato comparando preço. Isso ocorre quando ele não fecha após o quarto não. Nessa hora você deve recuar e, no lugar de dar um desconto, que pode gerar insegurança e levá-lo a fazer novas comparações, busque aumentar o valor de sua oferta por meio da diferenciação do produto que está oferecendo. Enxergue o processo como a ação de torcer um pano molhado: se cair uma gotinha, você torce novamente até ter a certeza de que ele está seco. É isso que os compradores fazem, naturalmente, com os vendedores no processo de compra. Portanto, fique atento quando estiverem “te torcendo” em uma negociação e bons negócios!

Mário Rodrigues é diretor do Instituto Brasileiro de Vendas (IBVendas) -



Artigo

Perfeccionismo: qualidade ou defeito?

Você se considera perfeccionista? Se sim, tem notado que isso está atrapalhando a sua produtividade? Algumas pessoas ficam tão presas aos detalhes em tudo o que fazem, que acabam se tornando chatas – e não só com os outros, mas também com elas mesmas.

Costumo dizer que existem dois tipos de perfeccionista: o saudável e o neurótico. O saudável normalmente estipula objetivos e os enxerga como um desafio, uma oportunidade de aprendizado; já o neurótico costuma ficar assustado diante das metas, pois tem medo de não conseguir alcançar um resultado satisfatório - muitas vezes, esse medo é a própria causa dos maus resultados. O perfeccionista neurótico fica tão exausto com suas próprias cobranças, que acaba entregando menos do que poderia.

Outro hábito dessas pessoas é abdicar de tudo – amigos, família, momentos de lazer, hobbies etc. – para se dedicar a algumas atividades por muito mais tempo do que deveriam; e é claro

que isso não é saudável. O grande problema é que elas vivem em um mundo paralelo. Sempre que começam a fazer uma atividade, têm o intuito de alcançar o melhor resultado possível. Mas esse resultado nunca vem. Afinal, nada nunca está bom o suficiente, e os neuróticos sempre tendem a achar que podem melhorar algum detalhe. Acontece que a perfeição é relativa: o que representa um bom resultado para um pode não significar a mesma coisa para o outro.

Quando seus esforços não são reconhecidos ou recebem críticas, esses perfeccionistas geralmente se sentem frustrados, ficam estressados e, além disso, passam a ter menos tempo para se dedicar às coisas realmente importantes. As pessoas com esse perfil costumam deixar que os resultados as definam. Isso é lamentável.

Mas o que você, perfeccionista, pode fazer para deixar de ser neurótico? Primeiro, é preciso entender que esse comportamento rouba o seu tempo e traz infelicidade e decepção, o que pode até

desencadear uma depressão. Quando fica muito tempo parado em uma mesma atividade, você, simplesmente, impede a sua própria evolução.

O passo seguinte para se livrar do perfeccionismo destrutivo é celebrar pequenas vitórias e cobrar-se menos. Quando aprende a comemorar conquistas “pequenas”, o perfeccionista vai eliminando o hábito da cobrança excessiva. Para os que têm mais dificuldade em se libertar da exigência, encontrar um “anjo da guarda” é uma alternativa interessante. Escolha uma pessoa de confiança para te monitorar e te ajudar a identificar seus exageros.

Acima de tudo, para abandonar esse pensamento tão prejudicial, é fundamental respeitar a si mesmo. A medida mais importante é entender que todos nós temos limitações, e ser perfeito é humanamente impossível.

Christian Barbosa é o maior especialista no Brasil em administração de tempo e produtividade e CEO da Triad PS, empresa multinacional especializada em programas e consultoria na área de produtividade, colaboração e administração do tempo.

GOTAS DE SERENIDADE

Converti-vos e crede no evangelho!



Mais uma vez nesta quaresma somos convidados a acolher o convite à conversão: “Converti-vos e crede no Evangelho!” E converter-se, hoje, é considerar a vida interior de cada um de nós. É encontrar o que é mais relevante em nós: o lado divino ou o lado dos impulsos e instintos.

A quaresma para nós cristãos é tempo favorável a “ouvir a voz do Senhor”, e vivenciar a penitência, jejum e oração, que constituem o tripé da experiência quaresmal, como meios para

se cultivar um esforço mais acentuado para nos aproximarmos daquilo que Deus espera de cada um de nós.

Cristo hoje nos convida a mudar de vida e a Igreja reafirma esse convite para vivermos a quaresma como um caminho a segui-Lo escutando a sua palavra, rezando, compartilhando o que temos com o nosso próximo e praticando a caridade. Somos chamados também a estar motivados a viver uma série de atitudes cristãs que nos ajudarão a aparecermos mais com Jesus, já que pela marca do pecado nos afastamos de Deus.

Mas, com a reconciliação fraterna, a cada dia que vivenciarmos essa quaresma, vamos fazer a experiência de retirar de nossos corações o ódio e o rancor. Que aprendemos a conhecer e apreciar a cruz de Jesus, a tomar a nossa cruz com alegria para obter a glória da ressurreição.

Para que tudo isso aconteça, precisamos reconhecer as nossas misérias e fraquezas; esse é o primeiro passo para o encontro profundo consigo, mais principalmente com Deus. A penitência para nós não pode ser algo doloroso, mas sim reconhecer de modo concreto e visível a nossa miséria e necessidade em nos colocar no caminho do perdão, que é o resgate da unidade perdida pelo nosso pecado.

Que nesta quaresma tenhamos a coragem de fazer um caminho de profunda purificação do pecado para a graça, no caminho bonito do itinerário do seguimento e discipulado do Jesus Cristo!

Carlos Moni
Seminarista

QUEM VENDE
BEBIDA ALCOÓLICA
PARA MENORES...



vai parar na cadeia

Denuncie:
CONSELHO TUTELAR | POLÍCIA CIVIL (DDM)
POLÍCIA MILITAR