



Todo profissional tem que ser um vendedor?

O vendedor pode trazer a imagem de alguém insistente, focado apenas em bater metas e empurrar um produto a qualquer custo

Mas, e se te dissesse que, em sua essência, todo profissional de sucesso precisa ser um excelente vendedor? Não no sentido de vender uma enorme quantidade de itens ou serviços de forma incômoda ao comprador, mas na forma como gera confiança na relação com a outra parte, pautando-se em uma excelente comunicação que traga resultados enormes que irão além do que apenas o lucro à organização.

Uma venda de sucesso nem sempre é apenas conquistada graças a um baixo custo de um produto ou serviço, mas sim em todo o discurso passado ao potencial comprador, fazendo com que ganhe interesse no item em si e, acima de tudo, ganhe confiança com quem o vendeu. Tudo isso, conduzido em um processo natural e amigável, ao invés de insistente e que não faça sentido às necessidades e perfil do cliente.

Se expandirmos esse comportamento para todo o mercado, fica clara a importância de qualquer profissional saber construir essas relações de confiança não somente com seu público-alvo, mas também com parceiros e stakeholders, como forma de fortalecer possíveis parcerias e fidelização à marca.

Essa visão ganhou força relevante com a pandemia, quando, diante de uma série de impactos nos modelos de trabalho e acordos comerciais, a comunicação clara a distância tornou-se uma das maiores prioridades de todas as empresas e, especialmente, seus líderes, para se fazerem entender com seus times, garantindo tanto o engajamento quanto as operações em dia.

Não à toa, as “100 Melhores Empresas para se Trabalhar na América” (onde a confiança é 60% do critério de avaliação) costumam ter, em média, retornos quatro vezes maiores do que os retornos do mercado mais amplo nos últimos anos, segundo informações do próprio GPTW. Mas, o que favorece a construção dessa confiança, na prática?

Isso pode ser conquistado através de ações simples tomadas no dia a dia de cada profissional, mas que, nem sempre, são lidadas de forma fácil por to-

Thiago Gaudencio (*)

dos. Podemos incluir aqui desde conversas francas com todos, seja a respeito do que está dando certo ou erros encontrados; até atitudes diárias que favoreçam o cumprimento do que foi prometido em suas atribuições. Tudo deve ser pensando sob o prisma de construção de confiança.

Uma boa comunicação envolve uma série de pontos de atenção cruciais para o sucesso da mensagem transmitida, abrangendo o tom de voz de quem fala, clareza em suas palavras, a forma na qual construirá sua linha de raciocínio e como irá pontuar as questões mais importantes a serem entendidas pela outra pessoa. Questões que não são fáceis, mas que fazem muita diferença naqueles que se destacarão em seu setor.

Isso porque, nem sempre, os planos estratégicos conseguem evoluir da forma que gostaríamos. Até porque, todos somos seres humanos imperfeitos que também lidam com uma série de empecilhos e problemas pessoais fora do ambiente de trabalho. Entretanto, quando há essa confiança na relação e transparência na comunicação quanto a qualquer problema ou dificuldade, é possível criar um espaço de segurança psicológica que, certamente, auxiliará no melhor rendimento possível de cada um.

Quando há esse incentivo internamente, há, consequentemente, o desenvolvimento de uma cultura de performance impulsionada pelo apoio contínuo entre todos, de forma que se sintam seguros e engajados a serem cada vez mais produtivos em seus entregáveis, com máxima qualidade. Um lugar onde os profissionais não vendem apenas para cumprir metas, mas se preocupam em como atingir esses objetivos, alinhando os esforços e comunicação nesse sentido.

No fim, um bom vendedor é, também, um bom profissional, não sendo somente aquele que empurra algo, mas que constrói o cenário que deseja conquistar. É quem gera demanda, entende o que está faltando (seja em cliente externo, interno ou em determinada área), como pode se autodesenvolver em conhecimentos técnicos e comportamentais nesse sentido, e planeja como suprir essas lacunas para atingir resultados crescentes.

(*) Headhunter e sócio da Wide Executive Search, boutique de recrutamento executivo focado em posições de alta e média gestão.

Projeto conecta COP30 a saberes populares na capital paulista

Programação gratuita acontece nos dias 13, 14, 15, 20 e 21 de novembro no Museu da Energia de São Paulo e valoriza soluções de comunidades brasileiras e promove vivências culturais

Durante a COP30, em Belém do Pará, o Museu da Energia de São Paulo, da Fundação Energia e Saneamento (FES), realiza uma programação gratuita paralela que evidencia como a transformação climática começa nos territórios. Os eventos ocorrem nos dias 13, 14, 15, 20 e 21 de novembro e são parte do projeto Fazendo a Diferença que conecta o debate global às iniciativas concretas desenvolvidas por comunidades do interior e do nordeste brasileiro, por meio de cinema, oficinas, experiências sensoriais, manifestações culturais e rodas de conversa, trazendo os saberes locais para a capital paulista.

Para Claudinéli Moreira Ramos, presidente do Conselho de Administração da Fundação Energia e Saneamento (FES), dar visibilidade às ações de pequenas comunidades é fundamental para ampliar o debate sobre soluções locais para desafios globais, eixo central da COP30. “O projeto é uma demonstração prática de como a cultura, a arte, a economia criativa e a educação ambiental podem transformar comunidades e preservar o meio ambiente”, afirma.

A iniciativa conta com parcerias de instituições como Sesc, Porto Seguro, organizações culturais e educacionais, coletivos artísticos e lideranças comunitárias.

Festival Fazendo a Diferença

A abertura do festival será no dia 13, quinta-feira, a partir das 10h, com foco em escolas e instituições de ensino. A programação inclui sessões especiais do Cine Fazendo a Diferença, rodas de conversa com educadores que participaram do projeto em diferentes cidades, atividades para estudantes e professores e visitas guiadas com enfoque em sustentabilidade.

Nos dias 14 e 15, sexta e sábado, das 10h às 17h, o festival ganha caráter comunitário e imersivo. Aberto ao público geral, oferece vivências culturais e sensoriais que valorizam os territórios do interior e do Nordeste, com área de alimentação com comidas típicas, shows no jardim do museu, exibição de relatos inspiradores no Cine Fazendo a Diferença e feira de economia criativa com artesanato e produtos naturais. Painéis visuais e visitas guiadas com abordagem socioambiental complementam a experiência.



Fotos: Dário José



Projeto Fazendo a Diferença.

Oficinas

Já nos dias 20 e 21, quinta e sexta, das 10h às 17h, o foco será a prática da educação socioambiental. O público poderá participar de oficinas de compostagem doméstica, sabão ecológico, hortas urbanas em pequenos espaços, criação artística com materiais recicláveis e elementos da natureza, além de uma formação para educadores sobre como trabalhar a temática ambiental em sala de aula. Um jardim sensorial e sessões contínuas do Cine Fazendo a Diferença ampliam a imersão ao longo do dia.

Toda a programação estará conectada, em tempo real, à COP30. Serão realizadas lives e transmissões com convidados diretamente da conferência, além da exibição de boletins informativos e conteúdos especiais sobre os temas centrais debatidos no encontro global.

Museu da Energia de São Paulo

Endereço: Alameda Cleveland, 601, Campos Elíseos, São Paulo
saopaulo@museudaenergia.org.br
Funcionamento: Quinta a sábado, 10h às 17h (bilheteria até às 16h)
Entrada: Gratuita
Festival Fazendo a Diferença

Foco em Escolas e Entidades Educacionais

Data: 13 de novembro
Horário: a partir das 10h

Foco no Território, Comunidade e Público Geral

Data: 14 e 15 de novembro
Horário: das 10h às 17h

Oficinas Fazendo a Diferença

Atividades práticas com foco socioambiental e educativo
Data: 20 e 21 de novembro
Horário: das 10h às 17h
Ações: Compostagem Doméstica, Sabão Ecológico, Hortas Urbanas, Arte e Natureza, Oficina de Educação Ambiental para Educadores, Jardim Sensorial e Sessões do Cine Fazendo a Diferença.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

3º Subdistrito - Penha de França Dr. Mario Luiz Migotto - Oficial Interino

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **RANDERSON ALVES ANDRADE**, profissão: ator, estado civil: solteiro, naturalidade: Embu-Guaçu, SP, data-nascimento: 01/09/1990, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Roberto Andrade de Medeiros e de Lusimar Alves Leite. A pretendente: **ANDRESSA SILVA SOUZA MAGALHÃES**, profissão: maquiadora, estado civil: divorciada, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 26/05/1980, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Mauricio Magalhães e de Vilma da Silva Souza Magalhães.

O pretendente: **ALEXANDRE AUGUSTO DE OLIVEIRA DA FONSECA**, profissão: técnico de instalação, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 19/08/1992, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Gilberto Silva da Fonseca e de Marlene Oliveira de Faria. A pretendente: **PRISCILA TORRES**, profissão: autônoma, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 03/12/1983, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Vagner Alvares Torres e de Tereza Niemietz Alvares Torres.

O pretendente: **ARNALDO CASAGRANDE**, profissão: operador de CFTV, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 10/07/1981, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de José Carlos Aparecido Casagrande e de Zilda Gomes Casagrande. A pretendente: **ANDRESSA DA SILVA LIMA**, profissão: administradora, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 08/09/1989, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Carlos da Silva Lima e de Maria Lucia de Fatima Sousa da Silva.

O pretendente: **MARCIO ROBERTO ALVES DE LIMA**, profissão: porteiro, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 27/02/1988, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Elvira Aparecida Alves de Lima. A pretendente: **KATIUSCIA MEDEIROS DUARTE**, profissão: agente de crédito, estado civil: solteira, naturalidade: Porto Alegre, RS, data-nascimento: 16/05/1985, residente e domiciliada em Florianópolis, SC, filha de Paulo Rene Duarte e de Maribel Duarte.

O pretendente: **KAÍQUE IENGO MARINHO**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 16/01/1996, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Clayton Rodrigues Marinho e de Adriana Aparecida Iengo Marinho. A pretendente: **GABRIELA NOGUEIRA DA COSTA**, profissão: jornalista, estado civil: solteira, naturalidade: Osasco, SP, data-nascimento: 16/02/1994, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Luiz Carlos da Costa e de Sandra Regina Nogueira.

O pretendente: **NAILTON SANTOS DE ALMEIDA**, profissão: agricultor, estado civil: solteiro, naturalidade: Valença, BA, data-nascimento: 01/10/1999, residente e domiciliado em Piracicaba, SP, filho de Jorge Santos de Almeida e de Maria Nair Santiago Santos. A pretendente: **ESTHEFANNE SILVA SANTOS**, profissão: secretária, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 11/02/2001, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Sabino Gonçalves dos Santos e de Ester Duarte da Silva Santos.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

33º Subdistrito - Alto da Mooca ILZETE VERDERAMO MARQUES - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **JÚLIO CÉSAR FERREIRA LIMA**, estado civil solteiro, filho de Marcelino de Sousa Lima e de Joselia Ferreira Lima, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **KEILA APARECIDA PEDROSO MARTINS**, estado civil solteira, filha de Pedro Martins de Sousa e de Terezinha Pedroso Martins, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **VINICIUS GARCEZ DE LIMA**, estado civil solteiro, filho de Apolonio Felix de Lima Neto e de Leonice Martinz Garcez de Lima, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **NATALIA FERNANDA DE MOURA**, estado civil solteira, filha de Tadeu Aparecido de Moura e de Marly Maria da Silva, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **OTÁVIO AUGUSTO TORRES**, estado civil solteiro, filho de João Antero Torres e de Iraci dos Santos Torres, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. O pretendente: **OTÁVIO AUGUSTO DE OLIVEIRA**, estado civil solteiro, filho de Wanderley Fausto de Oliveira e de Helena Alves de Oliveira, residente e domiciliado na Mooca, nesta Capital - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente Otávio Augusto Torres é residente à Rua Madre de Deus, nº 536, Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP e o pretendente Otávio Augusto de Oliveira é residente à Avenida Paes de Barros, nº 1236, Mooca, nesta Capital - São Paulo - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4º do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea "b" da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência do pretendente Otávio Augusto de Oliveira.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

DE PESSOAS NATURAIS 15º Subdistrito - Bom Retiro Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **MARCOS SILVA DOS SANTOS**, nascido nesta Capital, Ipiranga, SP, no dia 28/03/1960, profissão empresário, estado civil divorciado, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de José Evangelista dos Santos e de Noemia Silva dos Santos. A pretendente: **SONIA CRISTINA MOURA QUINTINO**, nascida nesta Capital, Belenzinho, SP, no dia 11/06/1962, profissão padeira artesanal, estado civil divorciada, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Ely Quintino e de Elza de Moura Quintino.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios

PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/7296-CED2-BD85-D951> ou vá até o site <https://assinaturas.certisign.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 7296-CED2-BD85-D951



Hash do Documento

0CCDBBF7C8124EF478B95B95607FBBD3105023EA90B09C7DAC535A7555C5762B

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 10/11/2025 é(são) :

- ☒ Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 10/11/2025 19:09 UTC-03:00
- Tipo:** Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

