

Debates

7 DE OUTUBRO DE 2022

25ª SESSÃO SOLENE EM HOMENAGEM AO DIA DO REPRESENTANTE COMERCIAL

<p>Presidência: CASTELLO BRANCO</p>

RESUMO

1 - CASTELLO BRANCO Assume a Presidência e abre a sessão.
2 - EMANUELLE MARIZY Mestre de cerimônias, anuncia a composição da Mesa.
3 - PRESIDENTE CASTELLO BRANCO Informa que a Presidência efetiva convocou a presente sessão solene em "Homenagem ao Dia do Representante Comercial", por solicitação deste deputado.
4 - EMANUELLE MARIZY Mestre de cerimônias, convida o público a entoar, de pé, o "Hino Nacional Brasileiro". Anuncia a exibição de vídeo institucional sobre o Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Estado de São Paulo - Core-SP.
5 - JOSÉ LUIZ ABRANTES PEREIRA Representante comercial, lê texto acerca do Dia Estadual do Representante Comercial.
6 - EZIO ODORISSIO JÚNIOR Diretor da Ezio Representações e representante comercial, profere palestra com o tema "O representante de alta performance".
7 - SIDNEY FERNANDES GUTIERREZ Diretor-presidente do Core-SP, faz pronunciamento.
8 - PRESIDENTE CASTELLO BRANCO Tece considerações sobre a importância dos representantes comerciais para a economia. Relata o período em que se dedicou à profissão citada. Lembra que a atividade de representação comercial foi regulamentada durante o governo Castello Branco. Presta homenagem ao Core-SP, com a entrega de uma placa a Sidney Fernandes Gutierrez, diretor-presidente da entidade.
9 - EMANUELLE MARIZY Mestre de cerimônias, informa a prestação de homenagem, por parte do Core-SP, ao setor de atendimento da sede da instituição, com a entrega de placa ao coordenador do setor, Fabrício Santos. Anuncia a entrega de placa do Core-SP em homenagem a Francisco Clemente, representante comercial e conselheiro da entidade no triênio 2019-2022; e a exibição de vídeo sobre a trajetória pessoal do homenageado.
10 - FRANCISCO CLEMENTE Representante comercial e conselheiro do Core-SP no triênio 2019-2022, faz pronunciamento.
11 - EMANUELLE MARIZY Mestre de cerimônias, anuncia homenagem do Core-SP ao deputado Castello Branco, com a entrega de um diploma.
12 - PRESIDENTE CASTELLO BRANCO Agradece pela homenagem recebida.
13 - EMANUELLE MARIZY Mestre de cerimônias, anuncia a entrega de troféus e diplomas a diversos representantes comerciais registrados no Core-SP.
14 - MANUEL RODRIGUES DE FREITAS Representante comercial, faz pronunciamento.
15 - LUCIANO EDUARDO Representante comercial, faz pronunciamento.
16 - MARCIO BALLAS Palhaço, improvisador, apresentador e diretor, faz apresentação com o tema "Improviso e criatividade".
17 - EMANUELLE MARIZY Mestre de cerimônias, anuncia a entrega de lembranças a Lucimare Ferreira Vilarino e Cáritas Benítez, eleitas para o conselho do Core-SP no triênio 2022-2025, que agradecem pela homenagem.
18 - SIDNEY FERNANDES GUTIERREZ Diretor-presidente do Core-SP, faz pronunciamento.
19 - CASTELLO BRANCO Faz agradecimentos gerais. Encerra a sessão.
* * *
- Assume a Presidência e abre a sessão o Sr. Castello Branco.
* * *

O SR. PRESIDENTE - CASTELLO BRANCO - PL - Sob a proteção e a bênção de Deus, iniciamos os nossos trabalhos legislativos desta noite, nos termos regimentais. Esta Presidência da Assembleia Legislativa de São Paulo dispensa a leitura da Ata da sessão anterior.

Senhoras e senhores, queridos convidados do Conselho Regional de Representantes Comerciais do Estado de São Paulo, esta sessão solene foi convocada pelo presidente desta Casa de leis, o nobre deputado Carlião Pignatari, atendendo a solicitação deste deputado, Castello Branco, com a finalidade de homenagear o Dia Estadual do Representante Comercial do Estado de São Paulo, Core-SP.

Declaro aberta esta nobre sessão solene.

A SRA. MESTRE DE CERIMÔNIAS - EMANUELLE MARIZY - Convidamos a todos para, em posição de respeito, cantarmos o Hino Nacional Brasileiro.

- É entoado o Hino Nacional Brasileiro.
* * *

A SRA. MESTRE DE CERIMÔNIAS - EMANUELLE MARIZY - Agradecemos ao maestro da sessão, do corpo musical da Polícia Militar, primeiro-sargento PM, Sr. Geziel. Hoje é um dia muito especial em que comemoramos o Dia Estadual do Representante Comercial. Para você, que está acompanhando esta sessão solene, convido para conhecer um pouco mais sobre a história do Core-SP no vídeo que será apresentado agora.

- É exibido o vídeo.
* * *

A SRA. MESTRE DE CERIMÔNIAS - EMANUELLE MARIZY - Convidamos o Sr. José Luiz Abrantes Pereira para a leitura do texto alusivo ao Dia Estadual do Representante Comercial. O Sr. José Luiz Abrantes Pereira é representante comercial há muitos anos, com ampla experiência no segmento de motopeças.

O SR. JOSÉ LUIZ ABRANTES PEREIRA - Boa noite a todos. Excelentíssimo deputado Castello Branco, proponente deste ato; RC Sidney Fernandes Gutierrez, diretor-presidente Core-SP, na pessoa do qual cumprimento todas as demais autoridades presentes; Paulo Naoiakí, na pessoa do qual cumprimento os demais integrantes desta mesa, RCs e demais convidados.

O dia primeiro de outubro foi declarado como o Dia Pan-Americano do Representante Comercial, em um congresso realizado entre os dias 25 de setembro e 2 de outubro de 1937, na cidade de Buenos Aires, na Argentina.

Nesse evento, além dos vários delegados pertencentes às diferentes organizações na Argentina, em conjunto participaram representantes do Brasil, Chile, México e Uruguai, todos com o intuito de analisar e intercambiar suas experiências com as problemáticas trabalhistas da América Latina.

Foi justamente nesse evento que ocorreu o fortalecimento e o direcionamento para uma regulamentação legal, para proteger, entalçar o trabalho dos representantes comerciais.

Nada é por acaso. Quis o destino que hoje estivéssemos aqui reunidos para comemorar o Dia Estadual dos Representantes Comerciais, cujo PL 17.407, de 2021, que institui essa data no calendário oficial do estado de São Paulo, tem como autor o excelentíssimo deputado Castello Branco, sobrinho-neto do presidente Castello Branco, que, em 09.12.1965, sancionou

a Lei 4.686, que deu início à regulamentação dessa antiga e importante profissão, primeiros desbravadores.

Conhecidos como mascates, tiveram papel fundamental no desenvolvimento das relações comerciais e foram responsáveis por levar os produtos desenvolvidos nas indústrias paulistas por esse Brasilão de proporções continentais.

Abasteciam-se de produtos e retornavam seguindo roteiro realizado anteriormente, gerando vínculos comerciais e de amizades que perduraram pela vida toda, até mesmo por gerações.

Com o passar do tempo, surge a figura do caixeiro-viajante, que, diferente do mascate, que vendia um produto adquirido de forma prévia, o caixeiro-viajante passa a receber uma comissão pelos pedidos que retira e envia à indústria.

Se no passado o mascate abriu as portas do desenvolvimento comercial, o caixeiro-viajante surge para ser o elo entre a indústria, o comércio e o consumidor.

Hoje o representante comercial desempenha um papel que vai muito além do que simplesmente tirar um pedido. Com a evolução tecnológica, nossa profissão se tornou cada vez mais técnica e específica, para atender um consumidor cada vez mais informado e exigente.

O representante comercial é um empreendedor nato, que investe e espera colher os frutos da sua parceria, sempre realizada a quatro mãos.

Somos a personificação da palavra resiliência, pois nos reinventamos a cada dia, a cada semana, a cada mês. Quantos aniversários, eventos escolares, apresentações em clubes deixamos de nos fazer presentes porque estávamos em viagem ou atendendo um cliente?

Não podemos nos esquecer dos heróis anônimos que foram à luta de forma corajosa e responsável, garantindo que a cadeia de abastecimento fosse mantida. As indústrias, os comércios e os serviços foram equipados por conta da ação direta dos representantes comerciais, que não fugiram da luta e se mantiveram firmes.

Aos colegas que perdemos para a Covid-19, meus sentimentos aos familiares e meu respeito pela coragem, dedicação e empenho à profissão.

Senhoras e senhores, finalizo agradecendo a oportunidade de pertencer a uma profissão tão plural e dinâmica, que me permite evoluir mês a mês. Somos o progresso e o desenvolvimento deste País. Deus, pátria, família e liberdade.

Muito obrigado a todos. (Palmas.)

A SRA. MESTRE DE CERIMÔNIAS - EMANUELLE MARIZY - Vamos dar início à nossa primeira palestra. Convidamos o Sr. Ezio Odorissio Junior para proferir a palestra "O representante de alta performance".

Currículo. Um jovem filho de empresário que decidiu sair da zona de conforto e da empresa do pai para seguir carreira solo e optou pela maravilhosa carreira de vendedor, hoje orgulhosamente representante comercial.

Com o passar dos tempos, se aprofundou nos mercados de atuação e identificou as dificuldades e necessidades dos clientes em preparar, desenvolver e treinar suas equipes.

Buscou, no ano de 2010, buscar alternativas, cursos, livros e formações para atender gratuitamente suas carteira de clientes. Com o passar do tempo, a procura por seu trabalho aumentou. Trabalha com desenvolvimento pessoal dos líderes e equipes comerciais de vendas.

Por favor, Sr. Ezio. (Palmas.)

O SR. EZIO ODORISSIO JUNIOR - Boa noite. Esse pessoal vai ficar todo nas minhas costas? Que beleza.

A SRA. MESTRE DE CERIMÔNIAS - EMANUELLE MARIZY - Fiquem à vontade, as mesas compostas, para ocupar seus lugares aqui embaixo. Depois da palestra, podem ocupar novamente.

O SR. EZIO ODORISSIO JÚNIOR - Porque senão eu fico de costas, não é? Falta de educação, cheio de campeão, cheio de modelo, e eu de costas para os caras. Preciso do apoio, da energia dos meus colegas representantes comerciais. Ficar de costas, ali, complica.

Eu vou falar do representante comercial de alta performance. Mas me chamou atenção que a gente tem várias áreas nesse ambiente, temos o deputado - muito obrigado pelo seu trabalho - tem o pessoal da técnica, tem fotógrafo, tem um monte de gente aqui dentro, um monte de profissional, os trabalhadores da Casa.

Então o que eu for falar aqui eu vou direcionar para o representante comercial, mas eu peço que vocês entendam para a profissão de vocês. O nosso cameraman ali, sensacional, Brutos ou Pavarotti, os fotógrafos. Então levem para a profissão de vocês também essa dica que eu vou dar. Vamos em frente. Está bom?

Como a Manu falou - muito obrigado, Manu, pela apresentação - eu comecei com 16 anos na empresa do meu pai, no meio do carnaval. Eu estava lá preparando o meu arsenal de... Deixe-me tentar ver um pouquinho da idade do pessoal aqui.

Bico de chupeta e bexiga. Eu estava enchendo-as para a guerra de água na minha cidade, São Carlos, e meu pai falou: "Está bom o carnaval?". Falei: "Está ótimo, pai, está uma beleza". "Então aproveite, segunda-feira você começa a trabalhar". Falei: "O que, pai? É carnaval, espera até quarta-feira.". "Segunda-feira, às sete horas, na empresa". A casa caiu.

Eu tinha feito aquele curso maravilhoso do Senac. Quem frequentou... Senai. Senac foi depois. Curso de datilografia ASDF. Tem muita gente aqui que não vai entender o que estou falando. E lá tinha também o curso de auxiliar de escritório e loja. Então esse era todo o meu know-how para começar a trabalhar.

"Pai, mas como eu vou rápido assim?" "A menina, a secretária vai ter neném, você vai substituí-la". Poxa, secretária, naquela época, fazia tudo, não eram várias para cada setor. E eu fui assumir o lugar da Josiane.

Graças a Deus, tinha apostila do Senai, porque eu fiquei três, quatro dias com ela, e ela foi embora, e aquela apostila não saía da minha gaveta. Meu pai: "Você precisa fazer nota.". Eu fazia nota. E para descobrir os códigos das notas? "Agora você tem que preencher cheque com duas vias".

Enfim, aí foi a minha carreira. Só que eu sempre fui muito de pesquisar, buscar, ter informação. Meu pai era o administrador da empresa, o sócio dele era mais comercial e produção.

Eram escritórios separados, a fábrica ficava embaixo, o escritório em cima. Eu sempre descia para ver o que estava acontecendo, ia lá aprender com o pessoal da produção, ia conhecer a galera lá embaixo.

Lá embaixo tinha quem? Os representantes comerciais, os vendedores. Então ali começou o meu contato, ali que eu comecei a ter contato com essa classe. O curso de auxiliar de escritório e loja era durante o dia.

À noite, tinha loja do Senai, que tinha curso de cabeleireira, manicure, esses negócios, e quem quisesse poderia participar, ficar na loja fazendo exercício prático, atendendo as mulheres.

Então comecei a vender a bobê, laquê, cortador de unha, esses negócios todos. E era uma delícia, não era obrigado, mas eu ia. Aquilo, depois, foi juntando, juntando. Falei, acho que esse é o caminho.

Meu pai era administrador, eu não gostava. Aí comecei a encostar mais no sócio do meu pai, que tinha mais contato com os representantes, e essa paixão veio. Aí se foram 30 anos.

Talvez eu me lembre de falar alguma coisa ali, na hora em que eu estiver no quadrante, de voltar a falar da empresa, porque eu sai de lá, eu vou tentar usar o exemplo do quadrante ali.

Pode trocar o slide, por favor? Então eu vou perguntar para vocês, quem começou, não é quem pegou isso andando, quem começou como representante comercial ou vendedor que tinha esses equipamentos? Notebook, tablet, smartphone. Quem começou a carreira nessa época? Dois, três, tem umas crianças aqui. Bacana. Próximo slide, por favor.

E quem começou nessa época aí? Fax, aquele negócio dos capetas, em que você punha o papel do lado, só tinha um fio no negócio e saía papel do outro lado. A gente ficava olhando

atrás do fax, "como esse negócio sai lá do outro lado?". O fax, o tal do Palm e o PT950, essa desgraça de celular, que aí começou a nossa vida.

Acho que o Sidnei me cobrou, lá na apresentação de Ribeirão, o bipe. Eu me esqueci do bipe. Eu passei pouco tempo pelo bipe, porque aquilo também atormentava a vida da gente. Aqui começou a velocidade da coisa.

Esse PT950, quando eu comprei isso aí, paguei 1.200 dólares. Tinha fila de espera e era raríssimo quem tinha. Então era muito bom, porque custava caro. O cliente ou o nosso gerente ia ligar para a gente, era muito cara a ligação, então era bem objetivo.

Fala, fala, resolve, vamos embora, senão vai ficar mais caro que o pedido. Bateria, para aguentar, você comprava um celular e uma bolsa de acessórios, que eram 50 baterias. É, a verde aguentava mais. Quinze carregadores, 150 baterias para você trabalhar o dia inteiro. Era isso aí.

Só que antes de eu comprar esse celular, eu achei muito engraçado, eu estive na Europa, acho que foi em 94 isso. Na entrada do Vaticano, chamou-me a atenção que os camelôs e as lojinhas em volta, tinham bastante, todos os camelôs tinham celular.

Nas lojas, eu estava olhando, aquilo ali estava na faixa de 100 dólares. Falei, a hora em que isso chegar no Brasil vai acabar o mundo. E hoje a gente vive isso, não tem como escapar. Próximo slide, por favor.

Quem começou a trabalhar nessa época? Não tenha vergonha de levantar. Lá em Ribeirão também me chamaram a atenção porque eu me esqueci do Telex. O Telex eu não peguei. Mas ali, para explicar para as crianças que começaram com smartphone, estava a tecnologia da época.

Aquele negócio compridinho ali é o teclado, mais conhecido como caneta. Certo? Quando você a usava, você digitava e aparecia naquela tela branca que é o talão de pedido.

Essa era toda a tecnologia. O tal do papel carbono, que se alguém trabalhou em banco, a galera de banco era muito malvada, mandava os novatos lavarem carbono, quem pegou isso, era muita sacanagem. Então você punha o papel carbono entre as duas folhas, assinava a via do pedido, a original ficava para o cliente, a cópia era nossa.

Quando a tecnologia começou a chegar, a gente achava algum hotel, ou uma estação, ou um correio, pagava um real, sei lá o que, que era a moeda da época, para passar o fax para o pedido ser mais rápido.

Senão nós fazíamos todo o setor, chegávamos à empresa na sexta-feira ou na outra segunda-feira, entregávamos todos os pedidos, ninguém estava te cobrando até isso. Você tinha prometido 30, 60, 90 dias de entrega, todo mundo esperava. Vocês se lembram disso? Todo mundo esperava e acontecia normal.

Então era esse monte de equipamento e para substituir aquela, para substituir não, deu origem aquela maleta de bateria do PT950, era a nossa pasta daquela fichinha ali, que era ficha de telefone público.

Então era dali que nós tínhamos comunicação com a empresa, achava aquele negócio que chama telefone público, orelhão. Existem alguns perdidos por aí.

Você tinha que ter uma cartela, um monte dessa ficha, porque durava, se eu não me engano, um minuto e meio, uma coisa assim, aí você ficava ligando, falando e aquilo só caindo. Aí, você ia comunicando a empresa, o que estava acontecendo, o que era urgente ou não. Então aí começou.

Atrás da gente vieram - pode mudar, por favor, acho que tem a foto dele ali; não, tem o meu currículo - os representantes comerciais, os caixeiros-viajantes que foram citados aqui. Achei maravilhosa essa estátua, antes da gente veio esse pessoal, o que muito me honra e muito me deixou feliz este convite.

Mais uma vez, obrigado, Manu, obrigado, Sidnei, toda a bancada aqui pela honra de estar à frente de vocês, os guerreiros desta profissão maravilhosa. Eu não tenho dúvida nenhuma de que essa profissão é a locomotiva da economia de qualquer país.

Tudo o que acontece aqui, todos os materiais que estão por aí passaram pela mão de um vendedor, de um representante comercial. Então, se não fossem vocês, não estaria acontecendo. Então uma salva de palmas para todos vocês. (Palmas.)

A Manu falou do meu currículo, só que o meu currículo, na minha cabeça, é assim, desde lá de trás, dos nossos pais, até como eu falei um pouco da tecnologia, ela vem melhorando.

Às vezes a gente se incomoda, porque não se adequa a isso, mas ela vem melhorando. Você sabendo usar tudo o que tem, ela vem para ajudar e vem para melhorar.

Então nós, como seres humanos, também temos a obrigação de deixar um legado, deixar alguma coisa melhor para trás quando a gente partir daqui. Então, o meu currículo é justamente isso: eu deixar tudo o que puder do que eu estudei, do que eu li, do que passei fazendo as apresentações ou passando para quem precisa, quem solicita.

O bom de ser palestrante é que eu preciso estudar mais o tema que eu me proponho a falar e quando eu estou falando, a minha boca está mais perto do meu ouvido, então eu escuto primeiro que vocês; escuto dobrado, esse é o lado bom.

Mas eu tenho que trazer para o mundo aqueles "sereziinhos" ali melhores que eu. Esse é o meu currículo: deixar o meu filho Thales, que é o maiorzão de barba; e a Laurinha que é a de preto embaixo.

A Amanda é a nora; e a maravilhosa esposa, que conheci na faculdade de educação física. Eu chegava de viagem cansado, depois do dia inteiro, encostava o carro, e como a faculdade era só 100 metros da minha casa, eu falei: "eu vou fazer essa faculdade."

Então, estava sendo preparado por alguém que eu fosse para a faculdade estudar um curso - porque eu sempre gostei de esporte - e conheci minha esposa maravilhosa lá, e ela é meu diploma de educador físico. Eu já era vendedor antes, acabei me formando, a gente se formou junto, foi uma festa muito gostosa.

E estão ali a Laura e o Thales. O Thales hoje formado em engenheiro de materiais e diretor de uma empresa, melhor que o pai dele; a Laura se formando em medicina, entrando para o quinto ano de medicina, melhor que o pai dela. A minha missão está quase cumprida, ainda tem um pouquinho. Então, esse é o meu currículo. Pode trocar, por favor.

E ali, o caixeiro-viajante. Esse camarada que desbravou, vendedor de porta a porta. Não sei se vocês já assistiram esse filme, é maravilhoso. Tem um filme do vendedor de porta a porta, sensacional. Esse cara começou, desbravou, e assim começa o processo de vendas, dentro do meu entendimento.

Nós começamos a trabalhar onde o nosso trabalho era focado nos produtos. O que nós tínhamos que dar? Total atenção, maximizar tudo que nós tínhamos para entregar o produto. Por quê?

Porque a concorrência era menor, tinham poucos vendedores, poucas indústrias. Todo mundo comprava quase que qualquer coisa. Então, a gente precisava focar nos nossos produtos, nas características do produto, para que o nosso cliente comprasse.

Passada essa época - começando a aumentar o processo, começando a aumentar tudo isso - nós entramos nessa fase em que o foco já era o cliente. Começou a aumentar a nossa concorrência, então nós escolhíamos o cliente: "esse eu vou vender, esse eu não vou vender. Esse eu quero, esse eu quero, esse eu quero." Nós começamos a colocar - não, indústria; nós, vendedores - o foco no cliente.

E vem a outra fase - outro slide, por favor - que eu imagino que é essa que nós estamos agora. Passamos do foco do produto, para o foco no cliente, e agora nós entramos no foco do cliente.

Agora o poder está na mão deles. Certo? Não sei se todos concordam comigo, ou não. Mas, agora, é ele que enxerga a sua empresa, o seu produto ou você, profissional: se você faz parte

do que ele quer para o negócio dele, se o seu produto faz parte do que ele quer para o negócio dele.

Agora, mudou. Por isso, não dá mais para a gente ficar parado, não dá para a gente ser o mesmo de sempre porque a gente agora tem que encantar esses caras; mais ainda, e mais, e mais, e mais. Então, agora está lá o foco sob o ponto de vista dele cliente. Pode trocar, por favor.

Esse quadro explica totalmente o que eu estou falando para vocês. O pintor é o nosso cliente, o rinoceronte, e eu estou enxergando aquela árvore maravilhosa com o meu olhar.

Como que eu vou discutir com ele que não é daquele jeito que ele está vendo? Olha o desgaste que eu vou ter de falar para ele, que a visão dele daquela árvore está errada.

Olha quanta energia que eu vou demandar, o atrito que eu vou ter, sendo que essa é a visão dele. Está ali o chifirão dele na frente, e eu vou querer provar isso ao contrário? Então, isso sintetiza o momento que nós estamos vivendo. Está joia? Então, muita atenção. Por isso que eu vou brincar um pouco com vocês, puxar um pouco a orelha para o quadrante que vai entrar agora, por favor.

Por que da concorrência? Por que está desse jeito? Por que o poder voltou para a mão dele? Porque hoje o que mais têm no mercado é isso: empresas similares, empregando pessoas similares, que tiveram uma educação similar, exercendo funções similares, tendo ideias similares, produzindo coisas similares, com preços similares e ideias similares. Ou seja, está tudo igual.

Eu peço para vocês olharem para essa foto e verem quem vocês são ali: o laranjinha ou o azulzinho? Quem é você? Onde você quer estar? Você vai esperar o quê? Vai esperar o Palmeiras ter mundial? O que vocês vão esperar para ser o azulzinho? É agora, gente! É agora, não dá mais! Esperar já foi, está bom? Troca lá, por favor.

Deputado, o senhor é palmeirense? Eu também, eu também. Volta uma teclada, por favor, deixa tudo em branco. Por isso que o deputado é sábio. Estamos juntos, deputado.

Ali tem duas linhas - perfeito, brincadeiras à parte - a linha horizontal dos nossos resultados; a linha vertical, o desenvolvimento técnico e pessoal. Não se separa mais, querendo ou não querendo.

Então, se você se encontra... E eu tenho total certeza de que numa sexta-feira, sete horas da noite, vocês viram aqui escutar o Ezio, vocês não estão no quadrante nem um, nem dois, nem três. Aqui não é para qualquer um. Talvez se fosse outro dia isso aqui estivesse lotado, mas aqui só tem quadrante quatro, é certeza disso.

O que é o quadrante um? Se você pegar as duas linhas é de 0 a 100, certo? Onde o meio ali é cinquenta. O quadrante um - não tecla nada não. Deixa em branco, por favor - é o profissional que não fecha meta e não se desenvolve, é aquele monte de laranjinha lá. Ele não faz o trabalho dele e também não busca saber o que fazer.

E o Brasil passa por um apagão de talento assustador, gente! Assustador! Dentro da nossa realidade, vamos falar no seguinte: quem de nós... Eu usei esse exemplo, vou usar ali de novo.

Eu tenho as tabelas que a empresa manda para a gente - em PDF ou Excel, qualquer coisa - e eu tenho um sistema que eu passo para o cliente usar, um sistema que está totalmente configurado dentro da política dele. Certo?

Eu vou lá com o comprador, explico a tabela, assim: "se você não gostar do meu sistema, a tabela é essa." "Você compra no Mercado Livre?" "Compro." "Você compra na Americanas?" "Compro." "Você compra na Shopee?" "Compro." "Meu sistema é igual.

Entra aqui para fazer um pedido." E o cara entra: "Uau! Que legal, Ezio! Nossa, facilitou a minha vida." Beleza, viro as costas - eu vou ser bonzinho, vou falar três dias - três dias, esse comprador me liga: "Ezio, quanto custa aquele negócio?"

É só comigo que acontece isso, gente? São só os meus? É isso gente, é quadrante um de monte. É que nem falar: "vamos matar um leão por dia?" Matar o leão é fácil, o duro está em desviar das antas. Está fácil matar o leão, está fácil.

Você pula para o quadrante dois. O quadrante dois é aquele camarada que está ali, ele dá resultados, ele fecha suas cotas, suas metas, mas ele não se desenvolve mais. "Está bom, já sei tudo. Já faz 30 anos que eu sou representante comercial. Eu comecei aqui antes do gerente. Eu sou amigo do dono da empresa."

É o quadrante dois. Quem tem desses caras na equipe? Está ali o quadrante dois, está tudo certo. Se a empresa for igual a ele - se a empresa só quer bater a meta, fechar os números dela e não busca - vai acontecer o mesmo com os dois.

A gente pula para o quadrante três. O quadrante três é aquele camarada que está vendo a necessidade, ele se desenvolve, ele busca, ele está buscando curso, ele está aqui, ele ouviu que tem o curso do Core. O Core está fazendo um trabalho sensacional, oferecendo um monte de coisa. Parabéns pelo site. Eu entrei no site, está lindo o site novo.

Então, o Core está oferecendo um monte de coisa, esse cara está indo buscar. Só que ele se esquece de trabalhar, ele se esquece de pôr para acontecer, esquece-se de buscar, está faltando um pouco da parte técnica, está faltando a mão na massa. Então, ele se desenvolve, mas ele não está dando resultado.

E vamos falar de nós: nós estamos no quadrante quatro. A gente está fechando meta, está buscando se desenvolver, a gente não para! A gente está cada vez mais, por quê? Porque está atrás da gente.

Quando virou a pandemia, quem achou que a profissão de representante comercial iria acabar? Eu fui um. Eu falo: "Agora vai acabar." Eu tinha quase certeza, falei: "Esses raios de internet, esse negócio, agora vem com tudo. Agora vão acabar com a gente." Eu tinha certeza disso.

Fui lá, catei todos os meus livros de venda. Falei: "vou tacar fogo em tudo isso aqui, serve para mais nada agora." Tinha meus cursos ali, falei: "agora o que eu faço? Como que eu vou reverter? Eu não vou sair de casa, estou preso. Como é que vai acontecer o negócio."

Alguns segmentos sofreram assustadoramente, no meu segmento, graças a Deus, não aconteceu isso. Pelo contrário, jogou a gente numa zona de conforto maravilhosa. Nós vendemos para caramba assistindo sessão da tarde: Rocky 1, 2, 3, 20, 25, 30; Lagoa Azul e tudo mais; e pedido, pedido, pedido, pedido. Nossa Senhora! Viramos até Masterchef, todas as receitas da Ana Maria Braga a gente assistiu.

Falei: "agora ficou linda a nossa profissão. Não vou sair de casa, não pago pedágio, não faço revisão no carro. Nossa Senhora!" Eu, particularmente, sofri um acidente em novembro de 20... e agora?

Eu acho que foi novembro de 21. Eu sofri um acidente, deu perda total no carro. Graças a Deus não aconteceu nada. E eu lá no carro, não abria as portas, não abria nada. Eu rodei no meio da Bandeirantes e fui para o barranco.

O carro não abria as portas e o cliente me ligando: "Ezio, quanto custa isso?" Falei: "Acabei de sofrer um acidente, eu preciso falar com o seguro." "Não, mas tudo bem, Ezio. Quanto custá isso?" Cara, isso aconteceu.

Falei: "Vim me socorrer você não quer vir, não é?" Mas aconteceu, e até o seguro resolver - foi uma chaticice isso - eu fiquei quatro meses sem carro. Falei: "eu não vou comprar mais carro. Não estou precisando sair, não vou sair, vou só alugar carro." Então, vai mudar tudo.

Peguei meus livros... até estava hoje vindo para cá escutando um "audiobook" de um dos livros que eu li, acho que uns 25 anos atrás: O maior vendedor do mundo", Og Mandino.

Quem não leu isso, leia! É sensacional. Então, foi esse e o "Bíblia de Vendas" que eu falei assim: "Vou jogar fora. Isso aqui vou tacar fogo, não dá nem para dar para ninguém." E numa repassada ali... sensacionais, muito atual! E vocês vão ver ali na frente do que eu estou falando.