

JORNAL DZ

Novembro Azul! Cuidar da saúde é sim coisa de homem!

AGORA É
A VEZ DOS
HOMENS



NOVEMBRO AZUL
MÊS DE PREVENÇÃO DO CÂNCER DE PRÓSTATA.

O NOVEMBRO AZUL É UMA CAMPANHA DE CONSCIENTIZAÇÃO REALIZADA POR DIVERSAS ENTIDADES NO MÊS DE NOVEMBRO DIRIGIDA À SOCIEDADE E, EM ESPECIAL, AOS HOMENS, PARA CONSCIENTIZAÇÃO A RESPEITO DE DOENÇAS MASCULINAS, COM ÊNFASE NA PREVENÇÃO E NO DIAGNÓSTICO PRECOCE DO CÂNCER DE PRÓSTATA!

“Homens também precisam de cuidados e prevenção. Cuide-se! A vida é o seu bem mais precioso.”

Na próxima página iremos ver as perguntas mais frequentes no NOVEMBRO AZUL



Novembro Azul – Perguntas Frequentes

1. O que é o câncer de próstata?

A próstata é uma glândula do sistema reprodutor masculino, que pesa cerca de 20 gramas, de forma e tamanho semelhantes a uma castanha. Ela localiza-se abaixo da bexiga e sua principal função, juntamente com as vesículas seminais, é produzir o espermatozoide. O câncer de próstata é o tumor mais frequente no sexo masculino, ficando atrás apenas dos tumores de pele, e o sexto tipo mais comum no mundo segundo o INCA (Instituto Nacional do Câncer).

2. Como prevenir o câncer de próstata?

Uma dieta rica em frutas, verduras, legumes, grãos e cereais integrais e com menos gordura, principalmente as de origem animal, ajuda a diminuir o risco do câncer. Especialistas recomendam pelo menos 30 minutos diários de atividade física, manter o peso adequado à altura, moderar o consumo de álcool e não fumar.

3. Com qual idade devo iniciar o acompanhamento?

Caso não haja sintomas, a recomendação é que homens a partir de 45 anos procurem um urologista para realizar os exames preventivos anualmente.

Indivíduos com história familiar de câncer de próstata, da raça negra, sedentários e obesos devem iniciar a prevenção a partir dos 40 anos, pois possuem maior risco de desenvolver a doença.

4. Como diagnosticar o câncer de próstata?

Os sintomas mais comuns do tumor são a dificuldade de urinar, frequência urinária alterada ou diminuição da força do jato da urina, dentre outros.

A doença pode demorar a se manifestar, exigindo exames preventivos constantes para não ser descoberta em estágio avançado e potencialmente fatal.

5. Como tratar o câncer de próstata?

Caso a doença seja comprovada, o médico pode indicar radioterapia, cirurgia ou até tratamento hormonal. Para doença metastática (quando o tumor original já se espalhou para outras partes do corpo), o tratamento escolhido é a terapia hormonal.

“Porque algumas lutas podem ser vencidas antes mesmo de serem iniciadas. Previna-se.”

PREPARADOS PARA O NATAL ?



O perfil dos consumidores mudou em todo o mundo com a pandemia do novo coronavírus. Empresas e especialistas acreditam que esses novos modos de consumo e comportamento tendem a permanecer. De acordo com a Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC), 70% dos consumidores vão continuar comprando pela internet a partir de agora.

A pandemia provocada pelo novo coronavírus virou de pernas para o ar tanto a rotina da população quanto a economia de todo o país. E uma das pessoas que mais sofre com isso é o **dono de pequeno negócio**,

que **precisou fechar as portas** de seu estabelecimento físico e ficar em casa para diminuir a propagação da doença.

O problema é que o fechamento repentino das lojas físicas provoca **queda do consumo** e, conseqüentemente, **redução no faturamento** das empresas. Muitos empreendedores, agora, não sabem como vão fazer para **manter o negócio funcionando**, pagar fornecedores e funcionários, arcar com as dívidas e até mesmo colocar comida dentro de casa.

A verdade é que estamos vivendo tempos difíceis e todo mundo precisa se adaptar ao novo cotidiano. E você, dono de negócio, não está sozinho nessa. Por isso, criamos um **conteúdo** especial para que possa encontrar **soluções e oportunidades** a fim de lidar com os desafios deste momento.

Se você líder de **venda** ou **Vendedor**. Veja o que separamos para ajudar o seu negócio a manter ou melhorar o ritmo.





A palavra-chave é inovar , se automotivar, se evoluir , se reinventar !

A palavra-chave é inovar

Inovar não é necessariamente implementar uma nova tecnologia, mas **criar uma nova maneira de lidar com um problema**, oferecendo uma solução rápida e que atenda as necessidades. E, neste caso, inovar significa **chegar até os seus clientes**, já que eles não podem mais ir a sua empresa. Como? Nós vamos mostrar **três novas maneiras de fazer negócios** que podem ser implementadas facilmente no seu dia a dia seja no salão de

vendas ou nas dicas dos Líderes para seus colaboradores.

Instale o WhatsApp Business

É uma ferramenta criada para auxiliar o processo de comunicação dos negócios. Em tempos de coronavírus, adotá-la pode ser solução para **garantir as vendas** da sua empresa. Afinal, o aplicativo permite continuar a atender os seus clientes, tudo a distância, para eles continuarem comprando.

Envolva o cliente

Antes de começar a disparar mensagens vendendo seus produtos ou serviços, aproxime-se do cliente, envolva-o e explique o diferencial do seu contato. Lembre-se de que, para ele, o WhatsApp é um recurso pessoal, que ele utiliza para interagir com pessoas próximas.

Segmente a sua lista de contatos

Faça um cadastro dos novos clientes de sua empresa, solicite o número de WhatsApp e peça autorização para enviar comunicados sobre seus produtos ou serviços. Crie listas de contatos de forma segmentada para enviar informativos, promoções e ofertas.

Divulgue o número de WhatsApp aos seus clientes e clientes em potencial

Destaque o número de WhatsApp nos materiais e em todos os ambientes em que sua marca for divulgada. Crie comunicados para redes sociais, espalhe essa informação para que os clientes tenham acesso ao número e entrem em contato por meio desse canal. Você verá que o inovador , chama a atenção! <https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/utilize-o-whatsapp-business-para-manter-as-vendas,54b9f270d98e0710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Automotivação



Qual a importância da automotivação para sua carreira ?

As pessoas são motivadas a agir e obter resultados pela vontade de satisfazer seus próprios desejos e suas necessidades, ou seja, o potencial motivacional está em cada um. É por isso que você já deve ter ouvido muito que ninguém motiva ninguém – e isso é a mais pura verdade!

Então, enquanto líderes têm como uma de suas principais atribuições fazer o possível para motivar suas equipes, os profissionais de sucesso desenvolvem sua automotivação; afinal, se ela está dentro de cada um, ninguém melhor que você mesmo

para dar um up em seu astral e vender mais, não é mesmo?

Toda atitude precisa ser seguida de uma ação e de um motivo para que sejamos estimulados a uma mudança, um sonho, um objetivo e assim façamos nossa ação se tornar realidade.

É daí que surge a soma: **MOTIVO + AÇÃO = MOTIVAÇÃO**. Essa é uma das palavras que mais faz a diferença entre o sucesso e o fracasso de qualquer pessoa. Isso porque **a motivação representa o impulso responsável pelo início, direcionamento e manutenção de comportamento relacionado ao cumprimento dos objetivos.**

A automotivação é o motivo pelo qual você vive e é como um exercício que precisa ser praticado todos os dias em todas as áreas da sua vida, e principalmente do seu trabalho. Afinal, você passa várias horas do seu dia no ambiente de trabalho tendo que entregar resultados, cumprir metas e alcançar os objetivos da empresa.

A pandemia vai passar



Embora o mundo esteja vivendo uma realidade difícil no momento, é importante lembrarmos que tudo isso irá passar e o que deve valer é todos os aprendizados que tivemos da experiência, quais processos a sua empresa aprimorou para manter-se em atuação durante a quarentena? A relação de pessoas com o mercado nunca mais será a mesma e é importante que ocorra a reflexão de como sua empresa irá lidar com os negócios a partir de hoje e como ela vai tornar a tecnologia uma aliada para atender melhor o seu público e também se preparar para eventuais crises no futuro.

Histórias para levar pra vida



O vendedor **CARA DE PAU**

Há alguns anos atrás eu era vendedor de anúncios em listas telefônicas, na ocasião meu trabalho era oferecer espaços publicitários para as empresas divulgarem seus produtos e serviços.

Estava em uma campanha “porta a porta” na região central da cidade de São Paulo, em um calor infernal quando toquei a campainha de um empresa... A porta da recepção se abre e um senhor alto e carrancudo abre a porta, mal comecei a me apresentar e dizer o motivo da minha visita quando ele grosseiramente me interrompeu e disse “Não tenho

interesse” e bateu a porta em minha cara.

Saí meio desorientado e chateado por ter sido tratado como um cachorro vira-lata e também meio desanimado, pois já estava há alguns dias sem vender, mas continuei meu trabalho. Dobrei a esquina, andei uns cinquenta metros e avistei uma outra fachada de empresa, novamente, toquei a campainha e após alguns segundos para minha surpresa quem é que abre a porta? ... aquele mesmo senhor carrancudo e mal educado.

Mas desta vez, antes que ele falasse algo, eu fui mais rápido e disse “Ainda bem que o senhor veio abrir esta porta para mim, porque acabei de ser atendido lá atrás por um senhor mal humorado que dava dó”. E nesse instante algo mágico aconteceu, ele abriu um pequeno e discreto sorriso, deu um passo para trás acenando com a cabeça para que eu entrasse e ali fiz uma das maiores vendas daquele ano.

Até hoje mantenho contato com esse cliente que acabou virando amigo.

Moral da história: *Nunca desista do seu objetivo por mais obstáculos que tenha. Vender não é fácil, mas se você se dedicar de verdade e acreditar em você, sem assumir uma postura de derrotado, vencerá!*

Um dia de cada vez



Um turista visitou uma catedral onde um artista trabalhava em um mosaico enorme.

Uma vasta parede vazia estava à frente do artista e o turista perguntou:

– Você não fica preocupado com todo este espaço que você precisa cobrir? Não se preocupa sobre quando conseguirá terminar?

O artista respondeu simplesmente:

– Eu sei o que posso fazer a cada dia. A cada manhã, marco a área que farei e não me permito preocupar-me com o espaço que falta.

Eu assumo um dia de cada vez e um dia o mosaico estará terminado. Muitos

dos grandes obstáculos que atrasam o nosso momento são como esta grande parede.

Nós podemos nos preocupar com o enorme quadro que temos que criar.

Ou podemos simplesmente começar a enchê-lo com as imagens maravilhosas e únicas – a impressão de nossas vidas – fazendo o melhor que podemos a cada dia que nos é dado.

E, no final, teremos montado o melhor quadro. Onde você começa? O melhor lugar para começar é exatamente onde você está hoje.

mensagemderefle

*Você deve ser sua própria
Motivação Pessoal!*

É PRECISO MUITA CORAGEM E
OUSADIA PARA CONQUISTAR
SONHOS. É PRECISO ESTAR EM
MOVIMENTO CONSTANTE, CORRER
ATRÁS, PERSISTIR, PERSEVERAR!
VOCÊ MERECE TUDO ISSO QUE
VOCÊ DESEJA.

E sim, você pode conseguir!

