



BIG

Boletim Informativo Girafas
Edição 26ª - Dezembro 2016

COACHING

O PROCESSO PARA O AUTO-DESENVOLVIMENTO



TRUQUES DE ENTREVISTADORES



Associação dos Executivos e Profissionais
de Propaganda Médica da Indústria Farmacêutica

DIRETORIA DO CLUBE DOS GIRAFAS

Presidente

José Maurício de Carvalho Alecrim

Vice-Presidente

Jorge Alberto Pereira

1º Tesoureiro

Heleno Nogueira da Costa

2º Tesoureiro

Roberto Flávio B. R. Theodoro

1º Secretário

César Gomes Ferreira da Silva

2º Secretário

Davi Ferreira Trigueiros

Diretor de Comunicação

Ramon Oliveira de Carvalho Alecrim

Relações Públicas

Carlos Eduardo Taparica Maul

Bruna Constâncio Portella

Conselho Fiscal

Alessandra Bastos Soares

Jéferson Gomes de Almeida

João Vítor R. de Carvalho

Coordenador Pedagógico

Dr. Alexandre de Almeida Pereira

Patronos

Alois Metzler

Odilon Costa

Ação local, pensamento global

Ter a oportunidade de trabalhar em diversas áreas da indústria, nos dá facilidade para entender o todo. As dificuldades que cada setor tem e como conseguir equilibrar estes pontos para que tudo possa ocorrer em perfeição. Aos que não tiverem ou não tiveram esta oportunidade, sugiro que vão atrás destes entendimentos, que em minha opinião são primordiais principalmente aos propagandistas que lidam com pessoas do PDV ao Marketing e também a Diretoria da Indústria.

Perguntem. Perguntar não faz mal, para que possa entender como tudo ocorre. Esta pequena pró-atividade que vai se construindo aos poucos dá a você uma base de entendimento que poucos buscam e assim se constrói o diferencial. Para manter alguém dentro do grupo ou para elevar de cargo, a indústria busca aqueles que tem noções de como tudo funciona.

Ramon Alecrim

Índice

- 03 | Notícias do Setor
- 04 | Coaching: O processo para o Auto-desenvolvimento
- 06 | Solenidade de encerramento da Turma 45^a
- 07 | Evento Outdoor da Turma 45^a
- 08 | Truques de Entrevistadores
- 10 | Visão de Girafa

HORMÔNIO DO SONO AGORA É ACHADO EM FARMÁCIAS DE MANIPILAÇÃO

Fonte: saude.abril.com.br

Recentemente, um juiz da 3ª Vara Federal do Distrito Federal autorizou a Active Pharmaceuticals a importar e comercializar, em farmácias de manipulação, a melatonina — isso apesar de ela não ter registro na Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa). Na prática, a decisão facilita o acesso a essa substância para fins terapêuticos, uma vez que, até então, o paciente precisava importá-la, mesmo se tivesse receita médica.

“Antes de tudo, vale destacar que estamos falando de um hormônio naturalmente produzido pelo organismo”, ressalta José Cipolla-Neto, professor da Universidade de São Paulo (USP) e um dos maiores especialistas nos efeitos dessa molécula. Entre outras tantas funções, a melatonina incita a sensação de sonolência e é fabricada em larga escala quando estamos em um ambiente escuro.

O juiz deferiu parcialmente a tutela antecipada em favor da empresa, determinando que a Agência autorize a empresa a importar e a comercializar a melatonina para sua posterior utilização em farmácias de manipulação, nos seguintes termos:

Finalizando, apenas para enfatizar, não se trata de liberação do medicamento melatonina industrializado para sua comercialização, pois este precisaria de registro na Anvisa, embora seja permitida a importação para uso próprio com receituário médico.



FARMÁCIAS VÃO OFERECER VACINAS E DIAGNÓSTICOS

Fonte: folha.uol.com.br

Mesmo com o atraso da Anvisa para definir as normas para vacinação e atendimentos clínicos em farmácias, as grandes redes do setor já se preparam para oferecer o serviço. No caso da Pague Menos, mais da metade das lojas já têm um espaço para atendimento. “Até o fim de 2017, todas as unidades terão estrutura”, diz o fundador da empresa, Deusmar Queirós. As companhias têm se reunido com fornecedores nos últimos meses com a expectativa de que as regras saiam até o fim de 2016, segundo Sérgio Mena Barreto, presidente-executivo da Abrafarma. A Ascensia, que planeja fazer monitoramento de glicemia nas lojas, já tem parcerias com farmácias, “que serão implementadas assim que as regras forem aprovadas”, afirma Patricia Gaillard, gerente-geral da empresa no país.

A Anvisa ainda não tem uma previsão para as normas.

Fonte: folha.uol.com.br

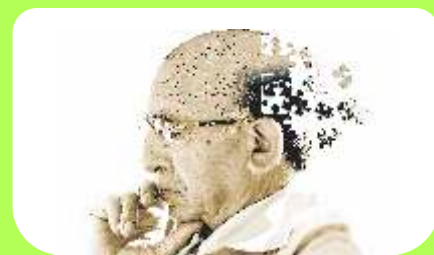
NOVA DROGA IMPEDE FORMAÇÃO DE PROTEÍNA QUE CAUSA ALZHEIMER

Uma droga experimental se mostrou capaz de impedir a formação de uma proteína tóxica no cérebro humano, minimizando significativamente uma das principais causas do mal de Alzheimer.

O sucesso inicial, com um grupo de 32 pacientes que sofrem da doença degenerativa, levou os cientistas a testá-la em 2.000 pessoas. Se funcionar, a substância poderá chegar ao mercado.

O estudo é importante porque ninguém ainda havia achado um meio seguro de interferir na formação da proteína-beta-amiloide.

Ela forma grandes placas no cérebro de quem sofre de Alzheimer e leva à mortandade em massa dos neurônios (o que explica a perda de memória e outros sistemas).





O PROCESSO PARA O AUTO-DESENVOLVIMENTO

Todos os setores de nossa vida precisam da devida atenção para que possamos viver em equilíbrio. Deste modo, surgem diversas metodologias que visam auxiliar as pessoas no seu desenvolvimento pessoal e profissional, com a finalidade de conquistarem seus objetivos. Uma dessas metodologias é o Coaching, que por meio de técnicas específicas é capaz de estimular a motivação, liderança e o engrandecimento pessoal.

Diferentemente do que muitos pensam, a vida pessoal deve estar intimamente ligada ao lado profissional. Ambas fazem parte de um ciclo natural da vida. Se estes polos não estiverem em perfeito equilíbrio, você perceberá atritos e desarmonia no seu cotidiano.

O Coaching é uma das formas de fazer com que seus sonhos se tornem realidade, de trazer o futuro para o presente, de traçar metas e poder cumpri-las, e uma excelente oportunidade de crescer como pessoa. Muitas vezes, queremos que as coisas mudem em nossas vidas, mas sempre praticamos os mesmos atos e comportamentos. Mas, a partir do momento em que mudarmos nossos hábitos, os resultados colhidos serão outros. Portanto, mude, inove, crie, ouse e veja sua vida mudar.





BENEFÍCIOS AO PROFISSIONAL

**MELHORA O PLANEJAMENTO
E DEFINIÇÃO DOS OBJETIVOS**

**TORNA-SE MAIS POSITIVO
E SAI DA ACOMODAÇÃO**

**REDUZ O ESTRESSE E
GERENCIA MELHOR O TEMPO**

BENEFÍCIO PESSOAL

**AMPLIA CAPACIDADE DE
ADMINISTRAR CONFLITO**

**CRESCIMENTO DA
MOTIVAÇÃO E PRODUTIVIDADE**

**DESENVOLVE A CAPACIDADE
DE RELACIONAMENTO**



Encerramento da Turma 45ª

O Clube dos Girafas teve a honra de formar mais uma turma de profissionais que estão na busca de sua excelência.

Com a presença dos Palestrantes e ex-alunos a turma estava contente por finalizar esta etapa e com desejo de alcançar seus objetivos na conquista de atuar na indústria farmacêutica.

Iniciando a solenidade Eliane e Mauricio e Jorge Alberto e deram os parabéns aos formandos e passou a palavra ao orador da turma, Gilberto que fez um ótimo discurso sobre a nova fase de enfrentamento das dificuldades da vida e deixando uma frase do filme do Rock Balboa como reflexão:

“Ninguém vai bater mais forte do que a vida. não importa como você vai bater e sim o quanto agüenta apanhar e continuar lutando; o quanto pode suportar e seguir em frente.”

Finalizados os discursos de orador, palestrantes, ex-alunos e colegas de classe que já entraram na indústria, os diplomas de conclusão do curso foram entregues.





Em clima de descontração, harmonia e plenitude, o treinamento outdoor foi realizado com sucesso. Para muitos essa foi a primeira vez que estiveram em uma floresta, portanto estavam bem eufóricos e contentes com a realização do evento. Os alunos estavam motivados, mostrando animo quando chegaram ao local onde seria realizado o trekking.

Logo após chegarmos no local onde seria feito o trekking na floresta da tijuca o grupo iniciou os preparativos para a realização do evento na floresta. Tivemos um ótimo café matinal e os alunos, já em equipes,

tiveram seus últimos momentos para rever os objetos necessários ao evento.

Por sorteio, cada equipe saía em um horário diferente com um instrutor que fazia a avaliação da conduta do grupo e os ajudaria caso houvesse necessidade.

Assim que o último grupo chegou, foi realizada a apuração e então foram ditos os primeiros colocados, Jorge Alberto agradeceu a participação de todos e na despedida alguns diziam que esta foi uma excelente experiência e que gostariam de participar novamente de um evento deste tipo.





TRUQUES DOS ENTREVISTADORES

Na hora da entrevista, ficou comum os entrevistadores se depararem com candidatos que já chegam com respostas prontas, decoradas e ensaiadas como a cena de uma novela. Isso os obrigou a desenvolver novas maneiras para descobrir o que realmente está por trás de cada um. Aqui estão 10 truques que os recrutadores usam para desmascarar os entrevistados.

1º

SILÊNCIO

Quando você para de falar, alguns entrevistadores continuam intencionalmente em silêncio para ver se você permanecerá falando ou ficará quieto. A maioria das pessoas fica tão desconfortável com o silêncio que tentam fazer o possível para preenchê-lo concedendo informações que às vezes, de tão sinceras, podem prejudicá-los.

2º

SIMPATIA AO EXTREMO

Bons entrevistadores querem baixar sua guarda. Deixar-lhe a vontade lhes permite uma ideia melhor a seu respeito, além de ajudar a perceber suas "derrapadas". Isso não significa que não deve relaxar, mas você precisa ter em mente que não está em um bate papo com amigos, mas em uma entrevista.

3º

O QUE VOCÊ SABE SOBRE NÓS?

Os entrevistadores perguntam isso porque querem saber se você fez seu dever de casa. Se você não tiver se preparado para entrevista, por estudar tudo sobre a empresa, essa pergunta revelará a verdade.

4º

PORQUE SAIU DO EMPREGO?

Com essa pergunta os entrevistadores querem saber se você vai sair ou já saiu do seu emprego em circunstâncias ruins e se está disposto a falar mal do outro empregador.

5^o**PODE COMEÇAR AGORA!?**

Você pode pensar que expressar o desejo de começar imediatamente contribuirá a seu favor. Mas se indicar que irá sair do emprego sem avisar seu chefe com pelo menos duas semanas de antecedência, os entrevistadores presumirão que um dia você também fará isso com eles.

6^o**PODE ME ENVIAR ISSO?**

Se o entrevistador te pede para enviar alguma informação posteriormente, por exemplo, um artigo que você escreveu, certifique-se de fazê-lo. Ele pode estar observando sua capacidade de se lembrar de compromissos, mesmo que não sejam tão importantes.

7^o**AGUARDE NA RECEPÇÃO**

Alguns candidatos dizem coisas à recepcionista que nunca diriam aos entrevistadores: falam sobre a balada, o que realmente estão achando da vaga concorrida e até podem flertar de forma inadequada. Entrevistadores bons e espertos sempre vão perguntar à recepcionista ou outros que também estiveram em contato com você sobre a impressão que tiveram de você.

8^o**MOTIVO DA DEMISSÃO**

“Muitos do seu departamento foram demitidos também?”. Provavelmente essa não é uma pergunta inocente, mas uma tentativa de descobrir se seu empregador anterior o demitiu por baixo desempenho.

9^o**TRABALHO DOS SONHOS**

Se começar a falar sobre seu sonho de protagonizar um filme, seus anseios políticos e coisas desse tipo, o entrevistador – pelo menos a maioria deles – irá pensar que você não está realmente comprometido com a posição que eles estão contratando.

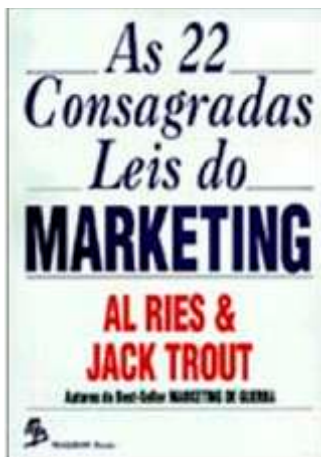
10^o**TEM ALGUMA PERGUNTA?**

Ok, isso realmente não é um truque. Mas muito de você pode ser revelado ao entrevistador pelas perguntas que fizer. Você se concentra em benefícios, remuneração e horas, ou você está curioso sobre o trabalho em si? Os entrevistadores querem ouvir perguntas sensatas sobre o trabalho, cultura e a organização. Perguntas revelam se você está tentando descobrir se realmente pertence aquele lugar.



Visão de girafa

AS 22 CONSAGRADAS LEIS DO MARKETING



Você já se perguntou se existem princípios fundamentais do marketing que podem ser seguidos por qualquer um que permitam que se crie empresas vencedoras? Al Ries e Jack Trout, em As 22 Leis Imutáveis do Marketing, capturaram um compêndio de melhores práticas para o sucesso definitivo do profissional de marketing moderno. Virole estas leis e você estará fora do mercado. Vamos a elas?

PALAVRAS QUE FUNCIONAM: NÃO É O QUE VOCÊ DIZ, É O QUE AS PESSOAS OUVEM



Por que algumas pessoas conseguem não apenas dizer o que querem, mas fazer isso de forma impactante? Como alguns oradores conseguem transformar simples discursos em momento emblemáticos, mexendo com as emoções e levando as pessoas a tomarem certas atitudes?

O que faz com que alguns redatores elevem o patamar de um simples slogan, transformando-os em lemas para seus consumidores?