



## Coluna Jurídico

Antonio José Barbosa da Silva

### Mão pesada, não

Apesar da legislação, parece que os machões não estão nem aí para as consequências de bater na mulher ou na namorada. No curto período do receso, a estatística do TJ-RJ registra 944 agressões ao sexo feminino. Pelo visto, acham que as penas são água morna que

não tiram a fome dos valentões das mais diversas camadas sociais por sangue ou hematomas. O jeito, portanto, é aumentar o arrojo penal para fazer o machão tremer e pensar umas três vezes antes de partir para o ataque covarde. Com a palavra o legislador.

### Carga dupla

O condomínio residencial responde pelos atos de condôminos que causem danos a seus empregados, segundo a Oitava Turma do TST. Para o juiz convocado Sebastião Geraldo de Oliveira, se o empregado sofre dano físico e moral durante a jornada de trabalho, quando está sob a tutela do empregador, o condomínio deve responder pelo dano causado. Entende que o condomínio deve zelar pela integrida-

de de seus moradores e dos empregados, punindo aqueles que não observem as regras de convívio, conforme dispõe o artigo 1.337 do Código Civil, que prevê procedimentos a serem aplicados pelos condôminos a seus condôminos. Portanto, se algum morador gera problemas por seu comportamento antissocial e o condomínio não o pune, está caracterizada a atitude omissiva do empregador.

### Dada a largada

A Câmara analisa o Projeto de Lei 2225/11 que regulamenta o exercício da profissão de síndico administrador de condomínios. A atividade poderá ser exercida por condômino, empregado ou profissional autônomo que tenha

capacidade civil e diploma de ensino médio. O projeto também permite que o condomínio seja administrado por pessoa jurídica, por meio de contrato de prestação de serviços, autorizado pela assembleia de condôminos.

### Não vacile

O prazo de prescrição para o recebimento da complementação do seguro obrigatório por danos pessoais, quando pago em valor inferior ao fixado em lei, é de três anos. Foi o que decidiu a Quarta Turma do STJ. Entendeu que o prazo de recebimento da complementação do valor segurado deveria ser o mesmo

prazo de recebimento da totalidade do seguro, que prescreve em três anos. Foi considerado ainda que esse prazo se inicia com o pagamento administrativo à família do segurado, marco interruptivo da prescrição anteriormente iniciada para o recebimento da totalidade da indenização securitária.

### Crie caso

A Segunda Seção do STJ entende que, para ser admissível a reclamação contra decisão de turma recursal dos juizados especiais, disciplinada pela Resolução 12/09 do STJ, é necessário que se demonstre contrariedade à jurisprudência consolidada da Corte. Por jurisprudência

consolidada devem ser entendidos os precedentes exarados no julgamento de recursos repetitivos (artigo 543-C do CPC) e as súmulas do STJ. Assim, não se admite a propositura de reclamações com base apenas em precedentes exarados no julgamento de recursos especiais.

### Garantia

Não havendo estabelecimento adequado para que o réu possa cumprir a pena em regime semiaberto, é ilegal sua manutenção em presídio comum. Com base nesse entendimento da jurisprudência, o presidente

do STJ, ministro Ari Paz Gandler, concedeu liminar para que um condenado do estado de São Paulo cumpra pena em regime aberto ou domiciliar, excepcionalmente, até a apreciação do mérito do habeas corpus.

### Sem frescura

A Secretaria-geral da OAB de Niterói está com a corda toda. Está informando aos advogados e estagiários que não precisam agendar audiências com a presidência para serem

recebidos. Eles têm trânsito livre, porque as portas do gabinete estão permanentemente abertas, por determinação do presidente, além de ser a entidade a casa dos advogados. Falou e bem.

### Exceção

Embora o reconhecimento de paternidade seja irrevogável, diante de comprovado erro ele pode ser desconstituído. Segundo os Desembargadores da 8ª Câmara Cível do TJ-RS,

nessas circunstâncias não se trata de revogação e sim de vício no ato de reconhecimento, circunstância que torna irrelevante o debate em torno da paternidade sócioafetiva.

### Sumariíssimas

■ O delegado Hylton Vieira Coelho Júnior assumiu a chefia da Polícia Federal em Niterói anunciando medidas rigorosas que vão pôr a bandagem para correr.  
■ Maria Leonor Frago de Queiroz Carreira é a nova presidente da Associação

dos Defensores Públicos do Estado do Rio de Janeiro.  
■ O chefe do Estado-Maior Administrativo da PM, Robson Rodrigues da Silva, autografa nesta terça o livro Entre a caserna e a rua: o dilema do "pato". Será às 18h, na Livraria Travessa, 1, no Rio.

O conteúdo e as opiniões apresentadas nesta coluna são de inteira responsabilidade de seu titular.

mundojuridico@ofluminense.com.br

# De trabalho temporário à profissão valorizada

Curso de formação e experiência garantem bons salários para vendedores

PRISCA FONTES

A profissão de vendedor é uma das mais antigas e abrangentes do mercado. Vista por muitos como uma forma de garantir o primeiro emprego, o bom momento econômico do País auxilia no aquecimento da área e na valorização da função.

Graduada em Direito, Marcela Peres, de 29 anos, tinha um bom emprego em um escritório de advocacia. Ela começou a trabalhar como temporária de uma loja no período do Natal, há 3 anos, para reforçar o orçamento e acabou trocando os tribunais pelo balcão das lojas.

"No começo tive um pouco de resistência da família, que ficou contrariada com essa mudança de carreira. Mas eles perceberam que essa é a área com que eu me identifiquei e hoje me dão apoio para eu fazer o que gosto. Além de ter prazer com o trabalho, ganho mais na loja do que advogando", revela.

Vendedora da loja Ágatha, em Icaraí, Marcela conta que a comissão sobre as vendas chega a triplicar o salário mensal. O resultado, garante ela, é fruto de muito empenho e carinho com os clientes da marca.

"O vendedor deve ser simpático e se preocupar com a satisfação do cliente. Entre as minhas amigadas estão várias pessoas que conheci trabalhando. Quando você realmente se dedica ao atendimento, o retorno é garantido".

Um dos segredos da vendedora é o pós-venda. Marcela se preocupa em pegar o nome e o telefone dos clientes e avisar quando chegam peças nas lojas que combinam com o perfil do consumidor e se a peça foi comprada para outra pessoa, se ela gostou do presente.

"O cliente gosta de ser paparicado e se você investe nesse contato, garante o retorno dele para a loja e a preferência por você como vendedora", finaliza.

Já Caroline Viana, de 28, começou a trabalhar com vendas aos 18 anos e apesar de já ter exercido outras funções, sempre volta para a área.

"Comecei a trabalhar como vendedora porque é a área que mais oferece oportunidades no mercado e continuei pela possibilidade de conquistar um salário com o meu próprio esforço. Já trabalhei na



Caroline acredita que a paixão pelo trabalho e investimento em cursos recompensam



Marcela Peres trocou a advocacia pelas vendas

área financeira, mas sempre com um pezinho em vendas e acabei não resistindo e voltei ao balcão", brinca.

Segundo Caroline, apesar de ser uma profissão cansativa, com expediente nos finais de semana e feriados, a área recompensa com salários compatíveis com o desempenho.

"Adoro trabalhar com pessoas com personalidades dife-

rentes, criando vínculos com elas. É muito gostoso quando um cliente volta à loja e te procura para uma nova compra. É uma sensação de missão cumprida", afirma.

Para garantir a cartela de clientes fiéis, Caroline participa não só dos treinamentos da Mercatto, loja onde trabalha, mas investe em cursos no Senac e Senac.

## Qualificação é diferencial na área

• Randes Enes, professor de técnicas de vendas da Fundação Getúlio Vargas (FGV), na área do Cademp - Cursos de Curta Duração, afirma que o bom desempenho na área não é um talento inato.

"Na realidade, a venda começa no profissional. O sucesso depende mais da disposição do vendedor do que do cliente, que nem sempre sabe o que quer. O verdadeiro trabalho é ajudar, explicar e incentivar. A venda é uma arte e é parte viva de todo ser humano, uma habilidade aprendida desde a infância. Não basta ser intuitivo, é de suma importância que o vendedor desenvolva tanto as habilidades que já possui quanto outras que deve aprender", afirma.

Ele explica que existem dois tipos de carreira na área, a carreira em "I" e a "Y". A primeira é aquela em que o funcionário começa como vendedor e à medida que vai se qualificando e adquirindo experiência, vai subindo de cargo, ou seja, supervisor de vendas, gerente de vendas regional, gerente de vendas nacional, diretor comercial e até presidente.

"Já na carreira em "Y" este caminho é bem mais curto. O funcionário entra na companhia como responsável por atender uma grande conta da empresa e por isso possui muitas responsabilidades e



Handes afirma que o sucesso não depende só de talento



De olho no futuro, Diego aconselha o estudo de idiomas

obrigações. O seu ganho pode ser equiparado àqueles que estão no cargo gerencial, mesmo não tendo tal função", diz.

Diego Maia, presidente do

Centro de Desenvolvimento do Profissional de Vendas (CDPV), afirma que a carreira em vendas é cada vez mais promissora, e que o vendedor

"Através dos cursos o profissional entende melhor o comportamento do consumidor, se informa sobre as tendências do mercado e aprende técnicas de relacionamento. O vendedor que não conhece o comportamento do cliente, não faz a venda", afirma.

A gerente de Caroline, Patrícia Queiroz, explica que o vendedor deve ter foco e proporcionar um excelente atendimento, do momento da abordagem do cliente até o fechamento da venda.

"Na hora da contratação, dou preferência aos candidatos com conhecimento do produto, fluência verbal, ambição profissional e que se identifiquem com a marca", indica.

"O maior erro dos vendedores é rotular os clientes de acordo com a roupa com que ele está usando. Sempre oriento as minhas funcionárias a tratar todos iguais, da cliente de chinelo e short até aquelas com vestidos longos e superproduções. Quando eu era vendedora, atendi uma cliente que fez R\$ 7 mil em compras, mas que nenhuma das outras meninas quis abordar porque ela estava vestida de forma simples", relembra.

Atitudes como essa fazem a diferença, de acordo com Patrícia. Ela participou de processos internos da seleção da Mercatto e mostrando dedicação e resultados foi promovida a gerente, com 4 anos de casa.

"Comprometimento, responsabilidade, espírito de liderança e trabalho em equipe são a chave do sucesso", garante. ■

deve se qualificar para crescer profissionalmente.

"O setor de vendas, especialmente o varejo, é um dos que ainda contratam pessoas sem experiência. Mas boa apresentação pessoal, dicção, postura e ter o segundo grau completo são apenas o mínimo para ter a vaga. O vendedor tem que se especializar na área e investir em uma segunda língua, mesmo que ele não use no seu dia a dia, afinal, quem sabe onde ele estará trabalhando em 2014 ou 2016?", questiona.

Ele alerta que a área de varejo é uma grande porta de entrada para o mercado, mas não a única opção no setor vendas e nem a mais lucrativa.

De acordo com ele, durante muito tempo o setor foi visto pela sociedade como um trampolim para quem estava se dedicando a outra carreira e precisava complementar a renda ou o currículo. Por isso a formação profissional não era muito valorizada, apenas a experiência. Segundo Maia, essa situação mudou com as boas possibilidades de salário e progressão na carreira.

"A antiga escola de vendas acreditava que só a prática era suficiente para qualificar o profissional. Mas a nova escola defende que o treinamento é necessário para melhorar o atendimento e ter uma ascensão mais rápida", conta. ■