

**55** anos

DA REGULAMENTAÇÃO DA  
REPRESENTAÇÃO COMERCIAL  
NO BRASIL

# E-BOOK COMEMORATIVO CONFERE

DICAS PARA VOCÊ SE CONECTAR  
AO FUTURO DA SUA PROFISSÃO

**Representante  
Comercial  
Legalizado**

**55 anos de valorização  
e reconhecimento.**

# HISTÓRIA

*Há mais de meio século, o Representante Comercial tem uma razão para se orgulhar!*

A regulamentação da carreira assegura a atividade como profissão, gera direitos e constrói uma forte identidade nacional. Um marco do reconhecimento à relevância econômica e social da nossa classe.

Quando o produto ou serviço chega ao consumidor final, proporcionando alegrias e soluções, o Representante Comercial pode se orgulhar de ter sanado macronecessidades. Assim, venda a venda, ano a ano, realiza-se o abastecimento do nosso Brasil.

Isso representa avanços nos mais diversos setores da indústria, mantém a economia brasileira aquecida e incentiva o setor de tecnologia e inovação.

E por falar em inovação, o Representante Comercial nunca teve tantas ferramentas disponíveis para a expansão do trabalho. O *marketing* digital, em seus variados formatos, deu asas ao profissional que sonha alto, levando-o além de todos os limites já imaginados.

Conte com o apoio e a fiscalização do Sistema Confere/Cores, que atua com rigor por mais qualidade, reconhecimento, proteção da sociedade e força para todos os Representantes Comerciais do Brasil.



# PRESENTE

Um olho no sucesso e outro no mercado



A Lei nº 4.886 garante seus direitos e constrói um modelo de negócio empreendedor. Ano a ano, venda a venda, a carreira está cada vez mais moderna! Mas, antes de se atentar ao que há de novo, é preciso se fundamentar no que é primordial: a habilitação proporcionada pelo registro profissional. Continue a leitura e reflita sobre o tema.

Sabe a frase “um olho no peixe e outro no gato”? O peixe é o alvo, o benefício, o desejo mais sonhado. O gato representa os desafios que estão prontos a dar um pulo à nossa frente para impedirem a pesca do peixe. Podemos, assim, estabelecer uma analogia com o sucesso e o mercado da Representação Comercial.

Não é novidade para ninguém que o sucesso expressivo na carreira comercial é uma realização muito possível e, inclusive, comum entre os profissionais da área. Retorno financeiro, muitas oportunidades, construção de laços e a realização por fazer parte de algo maior, o abastecimento do País.

E o gato? Como ele pode impedir o Representante Comercial de alcançar o seu peixe suculento?

A regulamentação da carreira pela Lei nº 4.886, promulgada em 9 de dezembro de 1965, assegura a atividade como profissão e gera direitos. Desse modo, o mercado industrial é vedado legalmente de contratar profissionais que atuam na Representação Comercial sem o registro no Conselho Regional.

Ao imaginar que essa formalização é desgastante em relação a custo e burocracia, o que é ínfimo perto de todo o ganho que se pode obter, o Representante Comercial abre mão do título de profissional e deixa de acessar um universo de oportunidades, que vão desde o acesso a crédito específico até a possibilidade de abocanhar inúmeros acordos com representadas, isto é, empresas que dispõem de contratos de Representação Comercial.

A informalidade é o gato. Cuidado com ele, pois parece ser mais astuto do que realmente é. E nesta analogia, os peixes não morrem pela boca. Muito pelo contrário, eles não param de ser multiplicados.

No *site*, [confere.org.br](http://confere.org.br), você encontra a aba "Representante comercial". Dentro dela está a opção "Oportunidades de negócios" com centenas de peixes, ou melhor, contratos esperando por Representantes Comerciais. Vários deles certamente se encaixam no seu segmento e localidade.

**Habilite-se! Para isso, acesse o site do Conselho Regional dos Representantes Comerciais (Core) do seu estado. Basta clicar no mapa da sua região.**



Conte com o apoio e a fiscalização do Sistema Confere/Cores, que atua com rigor por mais qualidade, reconhecimento, proteção da sociedade e força para todos os Representantes Comerciais do Brasil.

Para mais conteúdo, siga o Confere nas redes sociais. Além de informativos sobre a classe da Representação Comercial, o que não faltam são dicas de como desenvolver ainda melhor a sua atuação.

**E se for postar algo sobre o trabalho, use a hashtag #55anosRC.**

# PRESENTE

## REPRESENTAÇÃO COMERCIAL É DESTAQUE

NO RANKING 2020 DE PROFISSÕES  
DO LINKEDIN BUSINESS

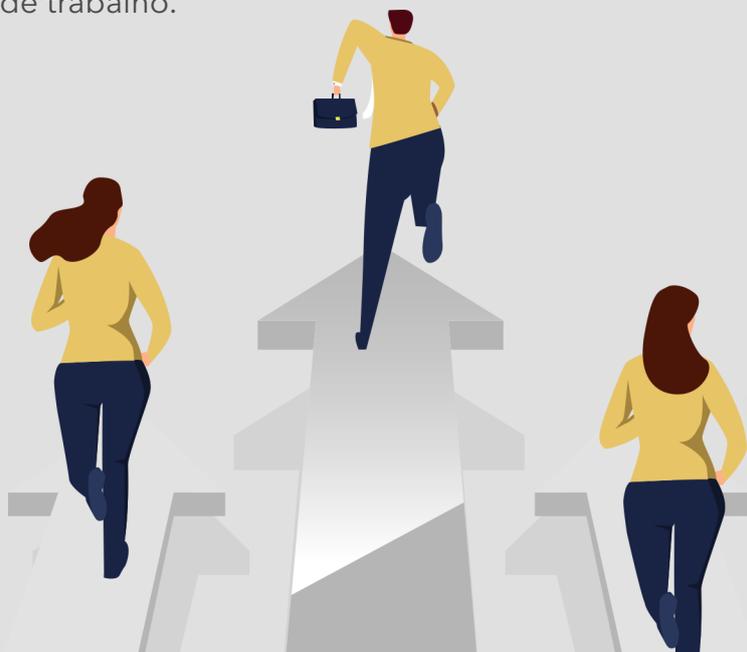
### Clique e veja as 15 profissões emergentes no Brasil em 2020

Mesmo durante a pandemia de Covid-19, os representantes comerciais continuam sendo essenciais para a sociedade. Afinal, são eles que rodam o país para garantir o fornecimento de insumos imprescindíveis para que ninguém fique na mão.

Não é à toa que a Representação Comercial aparece na terceira colocação do *ranking* das profissões em destaque em 2020, segundo o *LinkedIn*. O relatório foi feito com os dados de usuários com perfil público e que tenham ocupado um ou mais cargos nos últimos cinco anos no Brasil. O estudo foi realizado a partir de uma análise das profissões com maior movimentação durante esse período e o cálculo de crescimento foi feito a partir do número de contratações e da taxa de crescimento para cada área.

O *LinkedIn* ainda apontou quais são os cinco conhecimentos primordiais para o representante comercial, sendo eles: *outbound marketing*; *inbound marketing*; pré-venda; vendas internas e prospecção.

Diante de um cenário tão promissor, a dica de ouro para os Representantes Comerciais é: busque oportunidades de desenvolvimento profissional e atualize os seus conhecimentos para se destacar no mercado de trabalho.



# HOJE E AMANHÃ

Representante Comercial, você tem  
olhado para o futuro?

As previsões do mercado revelam coisas muito boas adiante. Mas para desfrutar é necessário se capacitar. Isso inclui uma atuação bem mais estratégica quanto à experiência do cliente e o domínio do tão falado *marketing* digital.

Veja que interessante: um estudo da internacional PwC prevê que, devido à inteligência artificial, a produção industrial deve aumentar mais que 14% até 2030. Para dar conta dessa demanda e colecionar conquistas, aprofunde-se no que há de mais moderno em relacionamento com o cliente.

Sabe a ideia de que o Representante Comercial é um tirador de pedidos ou apenas um vendedor externo? Isso está com os dias

contados. O mercado atual já está mais exigente quanto à necessidade de uso das novas tecnologias. Imagine, então, daqui a 5, 10, 20 anos!

Para ter certeza de que essa adaptação é urgente, basta olhar um pouquinho para trás. Há 3 anos, apenas, a utilização de redes sociais para fins comerciais já era grande, mas não vital como hoje.

Manuais de *marketing* digital de 2017/2018, por exemplo, já são considerados ultrapassados. Isso demonstra a volatilidade e a necessidade de constante estudo. E é melhor não deixar "para lá", pois a presença digital pode ser decisiva entre o alavancar de uma empresa e o fechamento dela.



Apenas 76,6% das empresas brasileiras sobrevivem ao mercado depois de 2 anos, segundo a última pesquisa do Sebrae sobre o tema. Isso significa que 1 entre 4 empreendedores tem o sonho interrompido.

Depois de passar pela difícil missão de sobreviver aos primeiros 2 anos de empresa, o desafio continua grande! De acordo com o IBGE, 6 de cada 10 organizações fecham após 5 anos de atividade.

A Trend2, agência que reuniu esses dados, também publicou que 29% das empresas vão à falência devido a problemas diretamente ligados às vendas: baixa demanda, poucos clientes, forte concorrência.

O papel do *marketing* digital é justamente o de globalizar o mercado a ponto de você encontrar quem realmente está interessado no que você oferece - sem que você precise sair da sua cadeira. Esse é, também, o ambiente democrático e ideal para você revelar todos os seus diferenciais, de um jeito que se torne praticamente único no mercado.

Afinal, podem até existir muitas pessoas vendendo o mesmo tipo de produto, mas dificilmente haverá alguém que negocie como você, seja por seu carisma, conhecimento profundo do nicho, suporte completo que oferece ou pelos valores que consegue agregar ao produto.



# HOJE E AMANHÃ



## QUE TAL COMEÇAR HOJE MESMO A SE CONECTAR COM O FUTURO PRÓSPERO?

O *marketing* digital é mais do que uma opção hoje em dia. É questão de sobrevivência dos negócios e de romper fronteiras, mesmo estando em seu escritório.

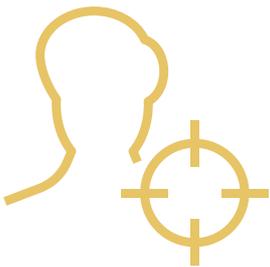
## O QUE É *BRANDING*?

Identidade, valores e objetivos da marca. Tenha um logo, cores definidas e use isso em todos os seus materiais, físicos ou *on-line*, para se identificar com o seu público em potencial.



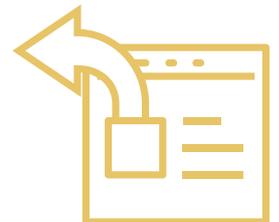
## O QUE É *LEAD*?

Cliente que se encaixa no público-alvo. Para saber exatamente qual ou quais grupos de pessoas você precisa impactar, pense no que você vende. Quem mais o consome? Para quem ele foi feito, pensado? Que tipo social mais demanda? Qual deve ser a faixa etária prioritária? Responda essas perguntas e tenha clareza das suas personas.



## O QUE É *CTA*?

Trata-se de uma sigla de "chamada para ação (referente a sigla em inglês)". Em tudo que for divulgar sobre a sua marca, ajude o potencial cliente e mostre qual caminho ele deve seguir. Por exemplo: para chegar até este *e-book*, você deve ter lido em algum lugar "baixe". Então, utilize CTAs orientadores em suas postagens e demais publicidades, como: chame pelo *WhatsApp*, siga a rede social, compre já, encomende aqui, acesse o *site* etc.



## O QUE SÃO CHAVES DE PERFORMANCE?

São os objetivos que se deseja alcançar com *social media*. Algumas pessoas também chamam de KPI (referente a sigla em inglês). Trata-se de você traçar quais são os objetivos que você tem com cada rede *on-line* da sua empresa. Exemplo: seu *Facebook* pode ter a função de SAC e seu objetivo ser responder a 100 perguntas em cada mês. Para isso, você tem que criar postagens que estimulem seu seguidor a isso.



# HOJE E AMANHÃ

- Tenha um **blog** e aplique **palavras-chave** que seu potencial *lead* possa buscar na internet. Assim, você será encontrado.

- Utilize a ferramenta gratuita **Google Meu Negócio**. É um cartão de visitas gratuito que se faz ser mais "achável", principalmente por clientes geograficamente mais próximos.

- Atenda via **aplicativos de mensagens** e seja flexível quanto ao envio de áudios. Vários clientes entendem que enviar um *e-mail* ou ligar é oneroso para o tempo, mas se dispõem a negociar via *WhatsApp, Viber e WeChat*.

- Considere o **marketing de influência**. Seja você testando produtos e mostrando os benefícios ou enviando-os a *influencers* conforme o nicho de mercado (ou as duas coisas). As pessoas querem mais que coisas, elas querem experiências. Por isso, proporcione essa visão dos seus produtos às empresas para as quais você deseja vender. Elas vão comprar de você pela qualidade e pelo bônus de você as ajudar a revender posteriormente.

Aproveite as dicas e pesquise sobre os assuntos abordados! E para você não parar por aqui, **acompanhe o Confere no LinkedIn** para sempre ver mais novidades do mercado.

