



FALINDO A EMPRESA



ESCRITA EDITORA

Florianópolis

donatoramos@uol.com.br

donatoramos20@gmail.com

ESTE LIVRO

É o resumo de dezenas e dezenas de aulas ministradas no interior do Paraná, pelo SENAC, em seu programa Unidades Móveis.

Saíamos, os Instrutores, de Curitiba, para duas semanas em cada cidade do Estado, com dezenas de cursos. A mim cabia ministrar Técnica de Venda e Comunicação Oral e Escrita (nos finais de semana TAQUIGRAFIA – de onde se originaram os Núcleos Taquigráficos Donato Ramos).

Logo nos primeiros dias descobri que a maioria dos alunos estava interessada, apenas, nos Certificados do final dos Cursos.

Dificuldades, muitas, a começar pelos patrões que não viam com bons olhos os seus empregados procurando saber mais da profissão exercida (alguns diziam: Não interessa porque depois que eles aprendem querem ganhar mais e saem da minha Loja pra trabalhar em outras!). Essa era a grande resistência. A luta era grande pra convencer.

Mas o desinteresse nas aulas era grande também. Como inverter essa situação. Descobri a pólvora: LEVAR AS EMPRESAS À FALÊNCIA! FORMAR UMA GANG DE BANDIDOS! ESTUDAR, EM CONJUNTO, FÓRMULAS INFALÍVEIS DE “BOTAR NO PATRÃO”! SUCESSO!

Veja como isto foi possível, lendo até o final este livro! Meu Diretor Pedro Chaves, aplaudiu.

O que me levou a ministrar aulas em todo o interior do Paraná, com a adesão de centenas e centenas de alunos.

Donato Ramos

**COMO LEVAR A EMPRESA À FALÊNCIA,
SEM QUE O PATRÃO PERCEBA.**

A ESCOLHA É SUA!

Este livro ensina a não vender.

Assim, ensina a Vender!

Você escolhe.

Esta é a era da atividade e o dinamismo. Apenas aqueles que têm a mente aberta podem se atualizar. O esforço contínuo do aperfeiçoamento é o único meio para o desenvolvimento e para o desempenho de plena atividade.

Você quer, por alguma vingança, prejudicar a empresa na qual você trabalha.

Aprenda aqui a maioria dos detalhes primordiais para se alcançar esse desejo.

Um conselho, no entanto: Se você não gosta do que faz mude de emprego, antes de prejudicar alguém.

Tente conseguir prazer em seu trabalho. Se for infeliz esforce-se para encontrar a causa.

Se você realmente detesta vender, procure outro trabalho, de que realmente goste.

Nunca é tarde para mudar.

Ou tentar mudar.

Ou tentar aprender.

Leia com atenção o que escrevi e que serve para os dois caminhos: escolha o seu!



MÃOS À OBRA!

OBJETIVO:

A FALÊNCIA!

Ah!Ah!Ah!

REGRAS INFALÍVEIS

FALIR UMA EMPRESA É FÁCIL

Às vezes, o vendedor faz sem querer. Coçar as partes íntimas em público, por exemplo, é uma dessas coisinhas que, somadas às demais que você vai ver a seguir, provoca a avalanche necessária para o nosso objetivo: Levar à falência a Empresa que nos abriga. Não tendo emprego depois, passa a viver algum tempo da indenização que se vai buscar na Justiça do Trabalho, através do seu Sindicato – que foi criado pra isso, diga-se a bem da verdade! – e vai ter tempo pra umas biritas, dormir o dia inteiro e dizer em casa: estou procurando, estou procurando, não me encha o saco! Mania que vocês têm de viver dizendo:

- Vá procurar emprego, vá procurar emprego... Eu estava trabalhando, mas aquele incompetente do Gerente não ouvia o que a gente dizia e vivia tratando mal todo o mundo, inclusive os fregueses, coitados!

Tinha que fechar a loja, lógico!

Os fregueses sumiram, não sei por que, exatamente, o motivo...

Bem, além da indenização ainda resta o Fundo de Garantia, o Bolsa Família...

Dá pra aguentar até o próximo verãozão!

Por falar nisso:

- Mãeê... Cadê o meu Skate...? E a prancha...?

O GERENTÃO AJUDA SEM SABER

Nem só o empregado pode levar a Empresa à falência, mas o Gerentão também pode ajudar – e muito! – para que esse objetivo seja alcançado com sucesso total!

Basta que não elogie o trabalho do empregado; Basta que mande o empregado – vendedor de gravata, perfumado, unhas polidas, sapato engraxado, sovaco cheiroso, etc. – vá descarregar o caminhão de mercadorias ou varrer a loja, ou entregar folhetos na rua... É infalível: ajuda muito, porque, chega um dia, o empregado não vai mais nem fazer a barba para receber o cliente, não tome banho diariamente (pra quê tomar banho se vai descarregar o caminhão e suar feito um num-sei-u-quê!).

Então, um Gerentão inteligente saberá inventar mil coisas pra encher o saco do empregado subalterno e fazer com que ele perca o entusiasmo e o amor à empresa.

Dá, sim, juntar-se-á aos outros e, veladamente, sem que o Gerentão perceba, a loja vai vender menos, à cada dia, os clientes irão se afastando pelo mal atendimento, cada um protegendo os outros, encobrindo as suas faltas, quebrando coisas pelo descuido em manuseá-las e tantas outras coisinhas que nos ajudarão a FALIR A EMPRESA.

E, esse, é o nosso objetivo, ou não é?

Claro que é! Vamos lá, então!

Aí, você toma banho
e põe talquinho...

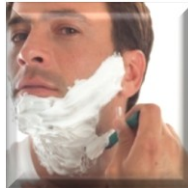


**E quando chega para trabalhar o
chefe manda você descarregar o
caminhão...**



É BONITO?

**ALÉM DO TALQUINHO...
FAZ A BARBA COM CAPRICHOS...**



Você põe anti-séptico nos pés, manda a mãe passar bem passadinha a roupa, nem se senta no ônibus pra não se amassar, aguenta um cê-cê do capeta em pé na sua frente, com desodorante vencido...

**NEM BEM CHEGOU, JÁ VÊ AQUELE
CAMINHÃOZÃO NA FRENTE DA LOJA,
PRONTO PRA SER DESCARREGADO...**



Ou uma vassoura pra varrer a loja...



- DÁ ATÉ ARREPIO!

VOLTANDO AO CAMINHÃO...



VOCÊ VEIO BONITINHO, ARRUMADINHO,
PASSADINHO, PERFUMADO,
“desodorantado”...

E foi descarregar o caminhão.
(Contente da vida, lógico!).
Afinal, você sempre sonhou descarregar
caminhão, ainda mais com gravata nova!

Você
Fica tão contente
Que no dia seguinte resolve:

- Não tomar banho...
- Não passar talquinho...
- Não escovar os dentes...
- Não passar desodorante...

Enfim, vai feder depois que descarregar
o caminhão.

E o que acontece...?

TCHAN... TCHAN... TCHAM...