



REVISTA  
**EDUCAÇÃO  
PROFISSIONAL**

**GWT**  
EDITORA  
Nº 3 - ano II  
ABRIL 2017

**FILADÉLFIA SÃO PAULO  
CONHEÇA A UNIDADE  
DESTAQUE DESSE MÊS**

PÁGS 26 e 27

**FLORAIS NA PODOLOGIA:  
Terapias alternativas a  
favor da saúde** PÁGS 4 e 5

**Como as TECNOLOGIAS  
DIGITAIS podem ajudar  
a inovar a EDUCAÇÃO**

PÁG 7

**Tom Lyra**

CONHEÇA A TRAJETÓRIA  
DE UM DOS NOMES MAIS  
RELEVANTES DO SEGMENTO ÓPTICO

# EDITORIAL

**E** 2017 começou e num piscar de olhos um trimestre já terminou. E aí, como foi seu balanço pessoal? Como conduziu a relação economia instável com seus projetos? Houveram realizações? Conquistas? E para este ano, você já se organizou? Quais são suas expectativas? Consegue entender que sonhar não é criar expectativas? Mas então como seria isso? Sonhar pode ter significados distintos mas basicamente podemos dizer que é uma experiência de imaginação do inconsciente e assim sendo o sonho pode ser grande, pequeno, fácil, difícil, realizável, impossível. O importante é sonhar! Ok, mas e as expectativas com relação a esses sonhos? Eu diria que se você conseguir desapegar das expectativas, as possibilidades tornam-se muito maiores. A realização de um sonho não está atrelada ao que de fato planejamos. Se nos fazemos livres as possibilidades de concretização de algo que desejamos são maiores por que estamos abertos as oportunidades e talvez possamos até nos permitir prioridades.

Então te pergunto: quais serão suas prioridades? Está sonhando com novas perspectivas de sobressair-se como ser humano e como profissional? Já parou para pensar em como é importante atualizar-se e preparar-se para este mercado cada vez mais competitivo?

Nesta edição você encontrará várias dicas de como melhorar seu potencial e de sua empresa em matérias que te darão caminhos para ambas as situações. Vamos falar sobre Imaginologia, Cuidados Paliativos, Contatologia, Prótese dentária, Podologia e muito mais. Isso não lhe parece convidativo? E se eu te disser que algo que não esteja te chamando atenção pode ser apenas uma estratégia da vida para te

oferecer novas possibilidades de realização de sonhos?

Pensa comigo: DVP(Deslocamento de Vítreo Posterior) você sabe o que é? E Florais na Podologia, podemos fazer uso? Percebe o quanto temos a te oferecer e te ajudar nesse caminho abarrotado de novas esferas?

Ainda: Seguro de responsabilidade Civil para profissionais da Saúde. Já conhece? Para que e para quem serve? Como contratar e por quê? Douglas Knaack tira suas dúvidas.

E a sua comunicação, vai bem obrigada ou precisa de algum ajuste? Você consegue se comunicar bem? Pode melhorar? Dicas preciosas por Nicácio Pereira.

Empresa informatizada, a sua já é? Por esta razão é mais competitiva no mercado ou pode agregar algo mais? Veja o que fala Marco Ponciano sobre a importância da informatização em seu negócio.

E você que ainda está em busca de uma profissão ou quer apenas diversificar o que já faz, que tal observar quais dos seus sonhos já começou a virar realidade ou qual está muito próximo disso? Já pensou em ser corretor de imóveis e transformar sonho em realidade agora? Flávio Oliveira fala sobre a profissão e o mercado imobiliário.

Claudia Baldo explana sobre um assunto polêmico: Tecnologias Digitais e Inovação na Educação, será que estamos preparados

para esta inserção? Será que esse “boom” na tecnologia não nos leva a sonhar muito além? Não seria através desse mecanismo a nossa aproximação com o que é de fato real?

Temos ainda a história do empresário Tom Lyra que nos conta sobre sua trajetória no ramo óptico. Histórias transformadoras de pessoas que mudaram seus destinos após profissionalizaram-se e apaixonaram-se por novos desafios. Pessoas que acreditaram nos seus sonhos, desapegaram das expectativas e deixaram que as oportunidades lhe fossem proporcionadas.

E você que já é um profissional de destaque, como anda sua relação com sua entidade de classe? Já se filiou ao seu Conselho Regional? Presidentes de 2 Conselhos de Categorias diferentes falam dessa importância para suas respectivas categorias. Dr Emerson Marcelo nos fala sobre Cidadania. Você tem exercido a sua de forma adequada?

Obviamente não podemos prever o futuro, mas podemos planejá-lo, sonhá-lo e quissá realizá-lo. Venha conosco nessa viagem chamada conhecimento, venha sonhar aqui! Informações, novidades, sugestões, notícias. Temos muito mais a te oferecer. Aventure-se!

Abraços. Boa leitura e até a próxima!!!

*Marga Maders*



## EXPEDIENTE:

REVISTA EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

Publicação GWT Editora

COORDENAÇÃO GERAL:

Marga Maders

JORNALISTA RESPONSÁVEL:

Mariana Matias MTB: 0009880/PR

APOIO EDITORIAL:

Nelson de Carvalho

COLABORADRES:

Lorena Bastos e José Carlos Barcelos

Tiragem: 10000 exemplares

CONTATOS: revista@filadelfia.com.br

contato@educacaoprofissional.com



### CURSOS À DISTÂNCIA

REGULAMENTADOS

Técnico em Óptica  
Técnico em Transações Imobiliárias  
EJA - Educação de Jovens e Adultos / Fundamental e Médio

QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL

Homem de Área  
Consultor Óptico  
NRs – 10 – 33 e 35

### CURSOS PRESENCIAIS

REGULAMENTADOS

Técnico em Óptica  
Técnico em Podologia  
Técnico em Radiologia  
Técnico em Saúde Bucal  
Técnico em Massoterapia  
Técnico em Prótese Dentária  
Técnico em Óptica e Optometria  
Técnico em Transações Imobiliárias  
Técnico em Imobilização Ortopédica

QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL

HUET

Massoterapia  
Óptica Oftálmica  
Técnicas Refrativas  
Cuidador de Idosos  
Microblading - Tebori  
Introdução Optometria  
Auxiliar Técnico em Óptica  
Reabilitação da Saúde Visual  
Introdução à Óptica Oftálmica  
Contatologia e Gestão Empresarial  
Educação Continuada Sobre Pés Diabéticos  
CBSP- Curso Básico de Segurança de Plataforma

### ESPECIALIZAÇÕES

Mamografia  
Radioterapia  
Densitometria Óssea  
Ressonância Magnética  
Tomografia Computadorizada

 GRUPO EDUCACIONAL  
**FILADÉLFIA**  
[www.filadelfia.com.br](http://www.filadelfia.com.br)

 **GWT**  
EDITORA  
[www.gwteditora.com.br](http://www.gwteditora.com.br)

 REVISTA  
**EDUCAÇÃO  
PROFISSIONAL**  
[www.filadelfia.com.br/revista](http://www.filadelfia.com.br/revista)  
[www.educaoprofissional.com](http://www.educaoprofissional.com)

 **FAFILTEC**  
[www.fafiltec.com.br](http://www.fafiltec.com.br)

### Inscrições e Informações

**0800 006 0011**

**4007-2475**

(ligação local - apenas a região metropolitana)

**FILADÉLFIA NO BRASIL**  
Belo Horizonte (31) 2526-2526  
Joinville (47) 3028-0094  
Itajaí (47) 3249-6100  
Ribeirão Preto (16) 3211-4400  
São Paulo - Mooca (11) 3384-5200  
São Paulo - Santo Amaro (11) 5546-5999\*  
Belém do Pará (91) 3259-9582\*

**NO PARANÁ FAFILTEC**  
Curitiba (41) 3218-1600  
Pato Branco (46) 3220-0100

**ESCRITÓRIO CENTRAL**  
(43) 3026-9699

\*Em processo de autorização pelos órgãos competentes.

# FLORAIS: UM DIFERENCIAL NO TRATAMENTO PODOLÓGICO

Eduardo Sérgio Silva - Terapeuta Floral e Professor

As Essências Florais são a parte mais sutil e curadora de uma planta. É um extrato líquido preparado no “auge” da florada e retirada pelo orvalho que está na flor ao amanhecer. Os florais foram descobertos e criados pelo dr. Edward Bach, especialista em Bacteriologia e médico homeopata nascido no país de Gales em 1886. Já atuante como médico na Inglaterra, com 42 anos, teve um diagnóstico de hemorragia digestiva que, para época, era previsão de morte rápida. Como neste tempo já havia iniciado as pesquisas com algumas flores, decidiu dedicar-se a esse processo e compilar e sistematizar o que essas essências poderiam ajudar e até curar. As descobertas se mostraram fantásticas até mesmo para sintomas emocionais



Eduardo Sérgio

dos indivíduos. Aos 50 anos, o médico desencarnou deixando um precioso legado que, nos dias de hoje, conhecemos como Florais de Bach.

Como as pesquisas deixadas por ele foram muito promissoras, vários outros pesquisadores decidiram se dedicar ao estudo das essências das plantas. Na Terapia Floral, utiliza-se a nomenclatura “Sistemas” (em analogia ao nome “escolas”) para descrever de onde estas essências e flores são retiradas. Esses sistemas normalmente são identificados com nomes de Países ou regiões de onde são colhidas as plantas e montados os florais “frasco mãe”. É difícil precisar um número exato desses sistemas, pois, só no Brasil, temos mais de dez, entre eles: Sistema de Minas, Sistema Florais do Atlântico, Sistema Floral na Amazônia, Sistema Arco-íris, Sistema Florais Aleixo, entre outros. Distribuídos pelo Mundo podemos citar: Sistema Floral da Califórnia, Sistema Floral australiano, Sistema Floral Deserto do Arizona, Sistema Saint German, e outros que em cada país se desponta, mas que ainda não temos tanto acesso no Brasil.

Os Florais de Bach, por ser o Sistema precursor, é encontrado em qualquer lugar do mundo e é utilizado em infinitas fórmulas para curar muitos tipos de patologias, estados emocionais ou apenas como florais de manutenção. Todas as pessoas, em qualquer idade, tamanho ou sofrendo de qualquer patologia podem se beneficiar desse tipo de tratamento. Os florais, por não terem princípio químico alopático algum, não tem contraindicação para nenhum caso de doença e não apresenta efeito colateral quando usado ao mesmo tempo de remédios “tradicionais”. O que se deve atentar é para as emoções e lembranças que o floral receitado pode desencadear no paciente tratado, tendo que, em alguns casos, mudá-lo ou agregar algum outro para que o paciente dê conta da cura necessária.

Podem se beneficiar também com os florais, animais e plantas, pela presença, nas fórmulas, de princípios ativos energéticos e curadores. Nestes casos, normalmente, utiliza-se florais bem pontuais ao “quadro” apresentado, fazendo uma análise do que está ao redor e o ‘mundo’ que este animal ou esta planta está convivendo.

Hoje há profissionais capacitados para prescrição dos Remédios Florais, chamado de Terapeuta Floral. O próprio

indivíduo que deseja o tratamento também pode pesquisar, ler sobre e ir até uma farmácia de manipulação solicitar um floral. Era esta a vontade de Dr. Bach: que todos tivessem acesso aos remédios podendo verificar seus sintomas e se auto medicar (tanto que na Europa, florais de Bach, e alguns outros sistemas, são vendidos em farmácias convencionais, como compramos remédios para dores e algumas doenças aqui no Brasil).

É importante salientar que, mesmo não havendo a obrigatoriedade de consultar um terapeuta, este pode dar condições de descoberta dos sintomas e um olhar externo ao problema ou doença. Isso pode auxiliar no processo curativo de equilíbrio que se forma.

Como já dito, os florais agem na causa de nossos desequilíbrios. Quando se utiliza de uma essência floral, ela mobiliza a consciência para que desperte a cura e o auto equilíbrio do Ser, podendo curar enfermidades e estados emocionais que deixam a vida “pesada e densa”. Hoje, após muitas pesquisas e estudos, acredita-se que nossas doenças corporais têm início sempre num estado emocional, e a partir deste desequilíbrio, a emoção não resolvida afeta o corpo do indivíduo trazendo uma doença ou malefício para saúde.

Diante deste princípio, entende-se como os Florais podem ajudar em “todos” os casos de problemas de saúde, desde que sejam receitados e indicados com um olhar amplo do paciente e verificando seus desequilíbrios. Esta afirmação não significa que os florais ingeridos pelo paciente trarão a cura (ainda que possa acontecer), mas, oferecerão ao paciente o equilíbrio para passar por aquele problema ou situação com entusiasmo e de maneira que a doença em questão seja eliminada ou superada.

## Os florais na Podologia

Ainda não se tem muito conhecimento que há uma atuação de terapeutas florais/podólogos no

mercado brasileiro. Mas isto não significa que os Florais não possam ajudar neste caminho de cura e de tratamento. Cada vez mais os Podólogos estão entendendo que tratar os pés vai além de apenas cuidar das “unhas encravadas”, de “desidrose” ou “calosidades e pé de atleta”. Percebe-se que cada paciente que deita na sua maca tem um sistema de vida e emoções que estão aflorando e, muitas vezes, os problemas nos pés são consequência disso.

Já existem linhas de estudos e informações na Podologia que trazem à tona o “olhar para o campo energético” do paciente, que, ao tratar seus pés podem ser tratados como um Ser completo, que precisa de ajuda além de unhas, calos e afecções. Olhando por esta lente da vida do paciente, sim, os florais podem ser eficazes e muito úteis no tratamento podológico.

Como profissional formado em terapia floral há 15 anos, presenciei inúmeros casos que, com os florais, que chegamos a ótimos resultados para o paciente. Por exemplo: pessoas com síndrome do Pânico, Mulheres com dores abdominais fortes por conta de menstruação e TPM, enxaquecas sem motivos aparentes no corpo, pacientes que buscavam apenas um movimento para ir “além” na vida, e com os florais conseguimos dar este movimento, e, ainda chegaram a lugares que nem imaginavam, entre outros casos e acertos oferecidos pelos tratamentos com Florais.

Para os interessados na formação em Terapia Floral, existem vários profissionais formados distribuídos pelo Brasil que oferecem Cursos e formações na área. Faculdades voltadas para Naturologia, alguns cursos específicos e Especializações também trazem esta formação. Importante frisar que fora de uma instituição de ensino Superior, estes cursos de Formação são chamados “cursos livres”, tendo validade no que se refere a capacitação e formação do profissional para se tornar um Terapeuta Floral e utilizar as essências florais nos seus tratamentos e profissão dia a dia.

## DICA:

Tenha um floral de emergência do Dr. Bach – Rescue – em seu consultório. O Floral Rescue, é indicado para traumas, Choques, pavor, nervosismo, sofrimentos prolongados entre outros. O podólogo tende a trabalhar com pacientes com medos e com dores extremas. Oferecer 4 gotas de Rescue em um copo de água antes dos atendimentos, pode ajudar o paciente a relaxar e ter uma sensação de tranquilidade durante o procedimento podológico.



Florais do Sistema Bach



Florais do Sistema Saint Germain



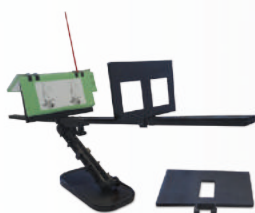
Florais Sistemas Variados

# Ortótica

visão correta **MARTINATO**

A Ortótica - Visão Correta é a nova Linha de Produtos da Martinato. Esta nova Linha se destina a correção de distúrbios da visão e recuperação da capacidade visual de pacientes de todas as idades, auxiliando no diagnóstico e tratamento de estrabismos, tropias, baixa visão de um ou dos dois olhos, além de trazer outros benefícios.

Contamos com diversos produtos, tais como: Flipper, Teste de Maddox, Óculos 3D, Máscara de Leitura, Estereograma, Cordão de Brock, Luzes de Worth, Queiroscópio e Régua de Medição.



LM-500 Régua de Vergência



LM-501M Régua de Medição



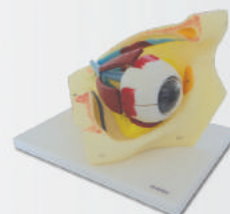
LM-402MA Queiroscópio



LM-304 Óculos 3D




LM-401C Luzes de Worth



LM-301B Olho em Órbita

Encontre estes e outros produtos em nosso site: [www.martinato.com.br](http://www.martinato.com.br)  
ou adquira o seu em nossa loja virtual: [www.martinato24horas.com.br](http://www.martinato24horas.com.br)

**MARTINATO**  
NESTA MARCA VOCÊ CONFIA

(54) 3213.2888 | Caxias do Sul - RS |  martinatomaquinas



Cláudia Baldo

ARTIGO



# TECNOLOGIAS DIGITAIS APLICADAS NA EDUCAÇÃO

Cláudia Helena Araújo Baldo - Professora e Pesquisadora em Educação e Tecnologias Digitais de Informação e Comunicação

A palavra tecnologia tem origem grega: “téchne” (arte ou ofício) e “logia” (estudo). Tecnologia é produto da ação humana, historicamente construída, que envolve a utilização de artefatos que visam facilitar a execução de uma tarefa específica ou a resolução de um problema. Assim, pode-se afirmar que, ao fazer uma ferramenta para utilizar na caça, os homens primitivos estavam construindo e utilizando tecnologia, a invenção da roda, da escrita, da imprensa, da máquina à vapor, da eletricidade, entre outras, são tecnologias historicamente produzidas pelo homem, que influenciaram de forma decisiva a organização social do planeta.

A Tecnologia Digital surgiu com a necessidade de facilitar e acelerar cálculos bélicos durante a 2ª Guerra Mundial, no Século XX. O desenvolvimento do computador com sistema eletrônico, chamado Eniac (1946), aponta para o crescimento das chamadas Tecnologias Digitais de Informação e Comunicação (TDIC), que destacam a evolução das telecomunicações, a utilização de computadores pessoais, o desenvolvimento da internet entre outras tecnologias consideradas de ponta.

Vivemos em um tempo que as TDIC estão presentes em todas as esferas do nosso cotidiano. As profissões são por elas influenciadas e, portanto, os níveis de educação, incluindo o profissional, direta ou indiretamente fazem uso das Tecnologias Digitais. Na sociedade contemporânea, não é possível pensar a Educação Profissional sem considerar as ferramentas tecnológicas disponíveis para facilitar e otimizar o trabalho em cada especificidade técnica. Todas as profissões podem se beneficiar com a utilização das TDIC, desde que não as utilizem sem objetivos, sem necessidade, sem vislumbrar uma melhoria significativa no resultado de uma tarefa ou na resolução de um problema.

Utilizar Tecnologias Digitais no contexto escolar (Educação Básica, Profissional e Superior) não significa desconstruir tudo o que temos para dar lugar ao novo. Não há necessidade de grandes investimentos financeiros em mudanças estruturais para que se experimente e construa o inovador. As tendências educacionais

devem aliar técnica e relações sociais, devem utilizar as tecnologias digitais em favor de aproximar, de significar o que se aprende e, para isso, é positivo que as consideremos como aliadas do professor e não como concorrentes. É relevante que a cooperação, a interação e a autoria sejam protagonistas no processo de ensino e aprendizagem. Inovar é pensar, além das relações, na verdadeira democratização de acesso às TDIC nas escolas.

Trazer as Tecnologias Digitais para dentro dos muros escolares exige rupturas de paradigmas cristalizados na educação autoritária e descontextualizada. Planejar a educação do presente e do futuro próximo é colocar em pauta o que faz sentido para quem aprende. E, por isso, implementar as Tecnologias Digitais é mais simples do que se pensa. Sabe-se que na sociedade contemporânea, o nível de Letramento Digital dos sujeitos-alunos (nativos digitais) é maior do que o do sujeito-professor. Talvez, seja essa diferença um indício da resistência do professor e/ou da escola em trazer para dentro dos muros escolares, as tecnologias digitais.

Em relação a modelos de capacitação que preparem o sujeito para o uso de tecnologias no mercado de trabalho, penso que, viver em uma sociedade letrada digitalmente, implica em estar atento às necessidades presentes em cada área e, a partir daí, analisar (em conjunto) situações da vida cotidiana e buscar soluções, utilizando “também” as Tecnologias Digitais como ferramenta auxiliar.

As escolas, desde a Educação Básica até a Profissional e a Superior devem percorrer o caminho do trabalho compartilhado para a resolução de problemas. As tecnologias? Essas surgirão como solução de problemas reais, pensados e vivenciados por sujeitos-alunos e professores reais, que vivem em uma sociedade real.

Desconstruir? Algumas situações “velhas” sim, como a educação nomeada por Paulo Freire de “bancária”, como o autoritarismo de uns sobre a passividade de outros, como o privilégio do decorar em detrimento do aprender, como o desligamento do que se aprende com o que e vive.

Planejar a educação do futuro é pensar a educação do presente, é pensar no como trazer as tecnologias digitais para dentro da escola, mas acima de tudo, é pensar no que fazer com elas.



ABR 2017

7

# DESCUBRA A PROFISSÃO DE CORRETOR IMOBILIÁRIO

Flávio Oliveira - Corretor de Imóveis e Professor

O Corretor de Imóveis é o profissional que planeja, executa, controla e avalia as ações de compra, venda e locação de imóveis com base na compreensão da organização do ramo imobiliário. Registra as avaliações de transações imobiliárias. Executa registro e transferência de imóveis junto aos órgãos competentes. Inscreve imóvel no cadastro imobiliário, apresenta os imóveis aos clientes potenciais e orienta investimentos no mercado. Identifica e aplica os parâmetros de uso e ocupação de solo para lotes urbanos e parcelamento rural. Interpreta projetos e mapas. E, por fim, acompanha a movimentação do mercado para antever tendências que afetam os empreendimentos.

O profissional habilitado precisa ter conhecimentos sobre Direito Imobiliário, Matemática Financeira, Engenharia, Arquitetura, Topografia, Informática e, hoje em dia, sobre mídias sociais, dentre outras disciplinas. Essas noções sempre auxiliam o corretor a prestar boa assessoria a seus clientes nas intermediações imobiliárias que, atualmente, se fazem mais necessárias, após a entrada em vigência do novo Código Civil Brasileiro.

Em todo país, somente o corretor de imóveis é autorizado a intermediar transações imobiliárias, como estabelece a legislação que regulamentou a profissão (Lei 6.530/78 e Decreto 81.871/78 e o Novo Código Civil Brasileiro de 02 de janeiro de 2.003 – Capítulo XIII - Da Corretagem - em seus Artigos nº 722 a 729). Mas não é apenas a determinação legal que faz este profissional ser essencial na hora em que você quer comprar, vender ou alugar um imóvel. O Corretor de Imóveis é imprescindível para o mercado imobiliário, pois ele é quem faz a intermediação do negócio, ou seja, atende o interesse das partes envolvidas, e pelo código civil, é obrigado a exercer essa intermediação com a máxima transparência.

Para ser um corretor, é preciso estudar, ter formação específica em curso de Técnico em Transações Imobiliárias (TTI) e um registro emitido pelo CRECI. Bem diferente do passado, quando lhe bastava ser um bom vendedor, hoje ele precisa entender de todos os aspectos da gestão imobiliária: conhecer as variadas formas de financiamento habitacional, estar atualizado com as mudanças na legislação, ter amplo domínio do mercado e de sua evolução.

A inscrição no Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI) pode ser dividida em algumas categorias: originária ou principal; secundária ou suplementar. Inscrição originária ou principal é aquela feita no CRECI da Região onde o Corretor de Imóveis tenha o seu domicílio e exerça a sua atividade permanente ou esteja sediada a matriz da pessoa jurídica.

Se o Corretor de Imóveis tiver mais de um domicílio, apenas no Conselho Regional de um deles poderá possuir a inscrição principal. A inscrição principal faculta o exercício permanente da intermediação imobiliária da pessoa física ou jurídica na Região do CRECI onde estiver inscrita e o exercício eventual em qualquer parte do Território Nacional. Saliento também a inscrição de estagiário, que é feita durante a formação no



Flávio Oliveira

curso de TTI, que é obrigatória para a formação profissional. A relevância de ser credenciado ao CRECI é estar em pleno gozo dos direitos profissionais, pois somente dessa maneira, o Corretor de Imóveis poderá exercer a função de intermediador imobiliário.

Todo cidadão possuidor do título de Técnico em Transações Imobiliárias, inscrito em um dos Conselhos da Federação de acordo com sua jurisdição e o possuidor de Diploma de cursos de graduação como Bacharel em Ciências Imobiliárias ou de cursos superiores sequenciais de Ciências Imobiliárias ou de Gestão de Negócios Imobiliários estão aptos a serem corretores.

Hoje, a formação deste profissional é muito simples se comparado com a complexidade da profissão. Infelizmente por vários motivos políticos, não temos em nenhuma profissão, uma fiscalização dos órgãos competentes para que se cumpra a legislação editada pelos órgãos responsáveis da Educação. No entanto, a formação pode ser através de cursos a distância (EAD) ou presencial nas escolas devidamente autorizadas espalhadas pelo País. São esses estabelecimentos de ensino que irão permitir o primeiro contato do futuro profissional com o mercado de trabalho.

Além do currículo mínimo exigido pelos conselhos as escolas precisam preocupar-se também em oferecer aos seus alunos: corpo docente especializado; material didático atualizado; acesso à pesquisa em ambiente tecnológico avançado; biblioteca com diversos títulos para as disciplinas; estágio supervisionado com profissional experiente.

Para os jovens profissionais que estão ingressando agora, toda a profissão no começo é como a própria vida, você vai apanhar até ficar de joelhos, você precisa ser forte e otimista, e estar sempre motivado, se levantar e caminhar em frente, o melhor de tudo é ter FÉ e PERSEVERANÇA que vencerá as dificuldades da profissão e da vida.



# CIDADANIA: DEVERES E DIREITOS DE TODOS

Mariana Matias

A ideia de cidadania sofreu influências dos contextos políticos e históricos ao longo dos anos. O conceito consagrado é aquele que relaciona cidadania com o poder-dever atribuído ao indivíduo para que possa participar dos assuntos públicos. Mas não adianta conferir a alguém o direito de participar dos temas de interesse público se esta pessoa não tiver garantidos os direitos básicos para uma formação pessoal adequada. Do que adianta permitir que alguém vote ou seja votado se essa pessoa não teve níveis mínimos de educação, saúde, alimentação, etc. Sendo assim, ser cidadão equivale a ser digno de viver em um ambiente no qual estão garantidas as condições favoráveis ao desenvolvimento da personalidade.

Segundo Emerson Marcelo, advogado, mestre em Direito da Sociedade da Informação pela FMU e criador do canal “Será o Veredito?”, “A condição de cidadão exige que o indivíduo tenha a consciência da vida coletiva. Se as pessoas só exigirem direitos, a sociedade não suporta tantas demandas. Considerando o grupo social, é possível afirmar que, em geral, para exercer direitos é necessário que haja a contrapartida em termos de responsabilidade e cumprimento de deveres. Podemos pegar um exemplo simples: é garantido o direito de dirigir automóveis, mas é preciso que o indivíduo observe os deveres, como respeitar os limites de velocidade e não dirigir embriagado”, exemplifica.

E como se pode exercer a cidadania no dia-a-dia? As interações humanas decorrentes da vida em sociedade permitem o exercício constante da mesma. Em outro sentido, todas as obrigações formais nos assuntos de interesse público, como votar e ser votado e ser jurado de Tribunal do Júri, são exercícios de Cidadania. Isso pode ocorrer individualmente, como quando um cidadão move uma ação judicial para a defesa de seu direito, como coletivamente, com trabalho em associações ou participação em manifestações populares.

Para Marcelo, a transmissão de



Emerson Marcelo

tradições de uma geração a outra (e nisso se enquadra o conceito de cidadania) está incluída no processo educacional. “O ensino formal é apenas uma parte da educação. Esta é mais abrangente, pois visa desenvolver a personalidade do indivíduo, formar o cidadão para a convivência em sociedade, além de prepará-lo para o trabalho. Daí se conclui que o aumento do padrão educacional de um povo interfere diretamente no aumento da participação cidadã”, afirma.

A princípio todos os profissionais têm que ser comprometidos com os direitos e deveres inerentes à vida em coletividade e, por isso, não há distinção entre as profissões. Porém, não há como negar que certos profissionais lidam com interesses muito caros à sociedade, como exemplo, empresários ou políticos. “Isso nos permite exigir deles muito mais rigor e zelo no trato com os direitos das pessoas”, garante Marcelo.

O ensino da Cidadania não precisa e não deve estar restrito somente aos adultos. É preciso atentar para a necessidade de desenvolver nas pessoas, desde a primeira infância, a capacidade de socialização e o respeito pelo outro. Isso pode ser feito tanto dentro de casa,

pelos familiares, como na educação formal. Segundo Marcelo, o Brasil precisa melhorar a empregabilidade de grandes contingentes da população e, conseqüentemente, aumentar o nível de produtividade do trabalhador. Por isso o ensino de Cidadania é tão essencial.

Na atual conjuntura política e econômica do nosso país podemos ser cidadãos participativos e transformadores. A base para o exercício pleno da Cidadania, conforme Marcelo, é o conhecimento. Mesmo com a quantidade inesgotável de informação, como as obtidas na internet por meio de notícias, dados, etc, é preciso refletir, ter senso crítico desenvolvido, saber debater e respeitar as diversidades. E isso só o conhecimento viabiliza. É importante participar de assuntos públicos com noções básicas em dia. “Um tolo que se lança na defesa de um direito acaba, na maioria das vezes, causando um desprestígio ao próprio direito que quer defender. Além da busca constante por conhecimento, entendo que o brasileiro em geral deveria desenvolver a capacidade de se associar, para realizar defesas coletivas de interesses, pois haveria mais força do que o viés individualista que permeia nossa cultura”, conclui Marcelo.

ABR 2017

9

# CUIDADOS PALIATIVOS: UM OUTRO OLHAR HUMANIZADO

Patrícia Moura - Fisioterapeuta e Mestranda em Ciências da Reabilitação

Este tema é comum nas discussões entre equipe de saúde e familiares quando a vida corre risco iminente. Consiste num tratamento que busca qualidade de vida para pacientes e familiares, através do controle de sintomas das esferas física, social, emocional e espiritual. Vou resgatar um pouco da história dos Cuidados Paliativos, de modo a contextualizar sobre tema tão atual e mais próximo de nós do que podemos imaginar.

Durante as Cruzadas, na Idade Média, existiam hospedarias em mosteiros que tinham como característica primordial o acolhimento, o alívio de sintomas além da busca já incessante por cura. Essas hospedarias eram chamadas de “hospices”. Em 1967, a enfermeira Cicely Saunders fundou o St Christopher’s Hospice, pioneiro serviço de cuidado integral ao doente. E, desde então, esta ideia de tratar o indivíduo como um todo se difunde entre os serviços de saúde.

Agora, o seguinte questionamento pode vir à tona: quando pensar nisso? Qual o momento para trazer uma discussão desta magnitude tendo em vista o aumento de expectativa de vida ser muito maior do que a vivida por nossos avós, por exemplo?

À primeira vista, tocar no termo “Paliativo” parece ser mais apropriado num momento de fim de vida, quando, notadamente, “não há mais nada a ser feito”. No entanto, esta perspectiva se mostra equivocada na prática clínica. Um fluxo mais assertivo envolve elucidar paciente e familiares, desde o diagnóstico de qualquer doença, sobre

como será o progresso de tal acometimento, e, mesmo que não breve, as complicações advindas.

Quanto mais informações tivermos sobre as condições clínicas, seja de um paciente, seja de um ente próximo, menos incertezas teremos. Por mais difícil que seja encarar novas condições funcionais e cognitivas, abordando de forma humanizada e acolhedora cada caso, é possível proporcionar conforto, tanto aos pacientes, quanto aos que os acompanham.

Num momento de criticidade, próximo ao fim de vida, é crucial que entendamos que a decisão entre investir em medidas cegamente obstinadas (e desproporcionadas) ou no conforto completo do doente, não deve ser tomada solitariamente. A equipe de saúde que acompanha o caso tem de ser capaz de fornecer informações suficientes ao paciente (quando lúcido) e à família sobre até onde há perspectiva de cura, e quando esta já não existe mais. É a partir daí que, família, paciente e equipe traçam as próximas condutas.

No entanto, a realidade observada na maioria dos serviços de saúde está distante disso. Em locais considerados como referência de atendimento, os Cuidados Paliativos estão “engatinhando”. Lentamente, mas não estagnado.

Existem equipes formadas e especializadas nesta temática por todo o País, trabalhando arduamente para difundir os pilares desta nova perspectiva de cuidado. Como exemplo, o Instituto Central do Hospital das Clínicas

de São Paulo conta com uma enfermaria apenas para casos paliativos e com uma equipe de interconsulta, que avalia casos encaminhados, tanto de enfermarias, quanto de UTIs. Outros centros, como o Hospital das Clínicas da UFMG, também seguem esta nova linha. Este último lançou recentemente um aplicativo para celular com o objetivo de auxiliar profissionais de saúde no manejo da palição.

Um olhar mais humanizado e acolhedor é fundamental para que doentes e familiares tenham paz em momentos de tanta fragilidade.



Patrícia Moura

# IMAGINOLOGIA E SUAS ESPECIALIDADES

Jorge Chiodini - Consultor de RH e Profissional e Self Coaching pelo Instituto Brasileiro de Coaching (IBC)

**A**pós 30 anos de trabalho dedicados à radiologia, exercendo funções técnicas, administrativas e de forma concomitante, também participando da formação de profissionais na área, algumas observações podem ser exteriorizadas a começar pela clara percepção de que o nosso segmento cresceu muito em relação às demais áreas da saúde, ficando explícito que a imaginologia é, de fato, um bom negócio.

Observemos os investimentos dos grandes fabricantes no desenvolvimento de tecnologias e aprimoramento das técnicas e materiais acessórios para a realização dos procedimentos, o que traz consigo uma necessidade de maior responsabilidade para todos os envolvidos nos processos.

Ou seja, acabou o tempo do Operador de Raios X, e apenas fazendo um jogo de palavras, me atrevo a dizer que também o tempo do simples tecnólogo ou técnico em radiologia. E quando faço essa afirmação não estou dizendo que estes profissionais não terão espaço de trabalho, o que afirmo é que estes profissionais precisarão desenvolver um programa individual de educação continuada para conseguirem se manter no mercado e, melhor, crescer neste na profissão.

Em praticamente todas as regiões, as escolas estão investindo na realização de Cursos de Qualificação, aprimoramento, especialização, etc. e neste momento alguns dirão “o que querem é vender curso”. E é verdade, escolas, assim como qualquer outra empresa, têm como um dos seus objetivos ganhar dinheiro, tanto quanto cada um de nós, pessoas físicas, também temos este objetivo, mas o que precisa ficar claro é que fazer ou não um curso é uma escolha.

E para uma análise mais racional, temos de fazer uma pergunta: O que estamos fazendo para crescer como pessoa e profissional e ganhar mais dinheiro?



Jorge Chiodini

Lembrem-se, colegas: fazer uma Especialização, ler um livro, assistir um vídeo ou participar de um congresso não é uma obrigação. Na verdade, essas ações, na maioria das vezes, são escolhas individuais, decididas positivamente ou negativamente, a partir da nossa introspecção e exteriorização daquilo que consideramos importante ou não. Por vezes não prestamos atenção no entorno e ele diz que precisamos de um diferencial.

O fato é que somos um reflexo das nossas escolhas. São elas que nos definem, são elas que determinarão o nosso sucesso e também o nosso fracasso. E qual o problema? O problema é que não gostamos de mudanças, elas alteram o status quo, retirando-nos da nossa boa e confortável rotina. Assim, depois de concluirmos o nosso curso Técnico ou Tecnólogo, ficamos a marcar passo, imaginando que a escola, os Conselhos Regionais e Nacional, o sindicato, os médicos, os nossos pais ou Deus devem nos conseguir um bom emprego de 24 horas semanais, porque afinal de contas, fizemos e pagamos um curso.

Meus colegas de profissão, o curso é meio e não um fim, ou seja, o curso tão somente abre a porta, depois de

formados é que começa a caminhada. E ela é maravilhosamente difícil, pois como dito no início deste texto, nosso mercado é ótimo e está em desenvolvimento acelerado, e junto, vem a obrigação de desenvolvimento constante das nossas competências e habilidades para atender esta exigência.

Não existe afirmação mais negativa do que a famosa: “Eu não sou da Tomografia, ou da RM ou da Mamografia, eu sou da Radiologia Geral”. Este será o colega que nós chamamos de “apertador de botão”, e ele não crescerá profissionalmente, mas terá sempre à mão um culpado para a sua difícil situação, falta-lhe um espelho.

Vamos estudar, se você não pode, neste momento, fazer um curso de especialização ou qualificação, não tem problema. Vamos ler livros, vamos ler na internet, vamos participar de alguma qualificação ou de um congresso. Há muito material disponível e acessível para quem tem interesse.

O nosso mercado, assim como em qualquer segmento, fará a seleção, e como dizia um dos meus professores de economia “Os mercados são criaturas sem coração”, eles não estão preocupados se você é uma “pessoa legal”, se você é honesto, se você está sem dinheiro porque algum parente está doente. Não, meus colegas, o mercado selecionará os melhores para as melhores posições, os melhores rendimentos, e ser o melhor é uma destas escolhas individuais.

A imaginologia está oferecendo oportunidades em diversas subdivisões que vão muito além da radiologia geral, e precisamos aproveitar estas possibilidades para nosso crescimento pessoal e profissional, porque alcançar o topo não é obra divina, é resultado para os que estudam e buscam incansavelmente, mesmo enfrentando derrotas. E não posso deixar de citar o filósofo Sun Tzú, que dizia “...**é na adversidade da batalha, onde são forjados os grandes líderes**”.

# A IMPORTÂNCIA DO PROFISSIONAL ESPECIALIZADO NA ADAPTAÇÃO DE LENTES DE CONTATO.

Paulo Velloso - Contatólogo e Professor

O Universo das Lentes de Contato vai muito além das lentes “de grau” (com poderes dióptricos para correção das ametropias) ou das lentes coloridas que mudam a cor dos olhos. As barreiras ultrapassam a do comércio pela Internet ou daqueles estabelecimentos que simplesmente entregam as lentes pelo grau da receita.

Cada usuário tem características próprias e individuais. Em razão disto, é essencial que todo o procedimento especializado, ensinado nos Cursos Técnicos, seja aplicado com rigor. É preciso que o profissional da visão efetue uma boa anamnese, isto é, aquela conversa inicial a fim de levantar informações determinantes que avaliam se o candidato é apto ou não ao uso de lentes e, se o for, qual a melhor lente para o seu caso específico. Nesse momento, podemos saber se o cliente faz uso de medicamentos que possam interferir na produção de lágrimas (o que pode impedir o uso das lentes ou restringir a determinados tipos), também sua profissão, seus hábitos, lugares que frequenta e outras informações importantes que ajudam a definir o melhor tipo de lente de contato.

Neste primeiro atendimento, além da anamnese e da interpretação da Fórmula Optométrica (RX ou Receita) do cliente, ainda são feitos procedimentos importantíssimos como medidas dos Diâmetros Horizontais e Verticais Visíveis da Íris e o tamanho da fenda palpebral, as quais irão definir o diâmetro ideal da lente. A Queratometria (ou Ceratometria) que mede as curvaturas das córneas é que irá determinar a Curva Base da Lente de Contato. O Técnico também fará dois testes de lágrima fundamentais que definem a hidratação ideal para aquele futuro usuário, que são os Testes de Schirmer que avalia a quantidade da lágrima e o Teste B.U.T. (Break Up Time) que determina o tempo de evaporação da lágrima sobre a córnea e, conseqüentemente, a qualidade do fluido lacrimal, e assim, escolher o melhor índice de hidratação do material para o indivíduo em questão.

Com relação à potência óptica das

lentes, sempre é importante ressaltar que as lentes de óculos ficam aproximadamente a 12 milímetros de distância da córnea e as lentes de contato, como o nome diz, estão em contato com a córnea, portanto, a zero milímetro. Esta diferença de distância poderá determinar uma alteração do poder dióptrico da lente para adequação a cada caso específico. Há casos em que o grau da receita para óculos é diferente do grau aplicado para lentes de contato. Somente o profissional preparado saberá quantificar essa diferença, se houver, aplicando corretamente a Fórmula da Distância ao Vértice, tema exaustivamente abordado nos Cursos Técnicos.

Ainda existem materiais de lentes de contato com excepcional desempenho na transmissibilidade do oxigênio como o Silicone Hidrogel, amplamente aplicado nos dias de hoje. O material é altamente indicado para usuários de computador e pessoas que estão presentes, com frequência, em ambientes com ar condicionado e menos umidificados. No entanto, este material é rejeitado por 8% das pessoas no mundo, o que quer dizer que cada dez clientes que atendemos, em números redondos, praticamente um não se adapta a este material e vai apresentar intolerância. Somente o Contatólogo preparado poderá fazer a avaliação adequada e recomendar o material mais indicado para cada usuário.

Depois de aplicar a lente escolhida no olho do cliente o profissional da visão deve verificar, observar, avaliar e determinar se é ou não a lente mais indicada para aquele caso. Ainda cabe ao Profissional Adaptador ensinar ao cliente a colocação e retirada das Lentes de Contato. Também os procedimentos de limpeza, conservação e assepsia, os cuidados com o estojo, o período de adaptação com o uso progressivo das lentes, aumentando o tempo de uso a cada dia, até que se chegue ao tempo total sugerido.

Outros métodos importantes são o Teste de “Push Up” que avalia o comportamento (movimentação, centralização, etc) da lente no olho e os Testes de Snellen e Jaegger para saber se as dioptrias aplicadas correspondem à Acuidade Visual apontada na Fórmula Optométrica.

Deve o profissional relacionar os sintomas normais e anormais de adaptação, orientar o usuário ao aparecimento de algum sinal, esclarecer dúvidas, entregar os manuais de uso, termos de garantia e marcar as revisões. Todos esses procedimentos precisam ser feitos com atenção pois o cliente deve estar satisfeito com a escolha da melhor lente de contato para o seu caso.

Muito mais que corrigir ametropias ou mudar a cor dos olhos, as lentes de contato ainda cumprem funções estéticas para encobrir defeitos dos olhos, aspectos funcionais para substituir partes do olho como íris, pupila, cristalino. Além disso, podem ser terapêuticas: usadas como bandagens pós-traumas, pós-cirurgias, etc. E, por fim, podem ser aplicadas em casos patológicos como ectasias corneanas (ceratocone), etc.

Todos os procedimentos de adaptação ao uso de lentes de contato são exaustivamente ensinados e treinados nos Cursos Técnicos na disciplina de Contatologia. O principal objetivo é garantir a segurança e a satisfação do cliente de forma profissional e comprometida.



Paulo Velloso



Os melhores equipamentos para  
**OPTOMETRIA**  
 você encontra na RAMOS MEJIA!

Preços especiais para alunos  
 do Grupo Educacional Filadélfia.

**APROVEITE**



Optotipo Iluminado  
 c/ controle remoto



Auto Refrator com  
 Ceratômetro Vista



Refrator



Conjunto Retino  
 e Oftalmo Vision



Conjunto Retino  
 e Oftalmo Riester



Olho Trainer



Olho 3D



Coluna Portátil



Caixa de Provas



Caixa de Prisma



Régua de Esquiascopia



Teste Bicromático



Transiluminador



Ocluser

[www.tecnobrasilloja.com.br](http://www.tecnobrasilloja.com.br)

Tecnobrasil Indústria e Comércio Ltda.  
 Av. Fagundes de Oliveira, 964 - Jardim Padre Anchieta  
 CEP: 09950-300 - Diadema - SP - Brasil.

Entre em contato:

11 5011-6736

11 4070-6736



# TEORIA E PRÁTICA ALIADAS: CONHEÇA AS UNHAS DE FIBRA DE VIDRO DE CIDINHA GIOCONDO

Mariana Matias

**A** Podologia entrou de repente na vida de Maria Aparecida Giocondo e a conquistou à primeira vista. Professora primária e funcionária pública na área da saúde teve contato com a profissão no Centro de Saúde de São José dos Campos, onde presenciou uma “calista” atendendo pacientes com Hanseníase e encantou-se com o ofício. Transferida para Brotas, realizou o curso de Auxiliar de Enfermagem em Rio Claro. Na mesma época, conheceu a Clínica “Pise Bem” e apaixonou-se definitivamente pela Podologia, tanto que decidiu fazer um curso intensivo e abrir sua própria clínica, a “Pise Leve”.

O comprometimento com a profissão e a vontade de aprender cada vez mais fizeram com que ela procurasse o SENAC SP para o Técnico em Podologia. Formada, buscou aprimoramento e atualização dos métodos fora do país, no Chile e Buenos Aires. Incansável, ainda especializou-se na UERJ (Universidade Estadual do Rio de Janeiro) e no Hospital Brigadeiro, em São Paulo, no curso “Técnicas para o Atendimento ao Pé do Diabético”.

Para Cidinha, como é conhecida, a formação profissional “é atender com competência, conhecimento teórico e prático. Temos que estudar todos os dias para sermos capazes de detectar

cada detalhe das patologias com a segurança que a formação nos deu”. Apesar da profissão ainda não ser regulamentada, a procura pela formação é grande e o ganho financeiro é compensador. Os profissionais estão sendo procurados com mais assiduidade e “os atendimentos podológicos já estão sendo mais aceitos, porque a sociedade tomou consciência de que os cuidados com as patologias dos pés são de inteira responsabilidade do podólogo e de que pertencemos à área de saúde e não à do embelezamento”, afirma.

A profissional acredita que a “Podologia do Futuro” já é uma realidade e isso se deve, em grande parte, pela existência de cursos para confecções de palmilhas para deformidades causadas por alterações da marcha e as confecções e aplicação das mesmas para correção de futuras patologias. Além disso, a contratação de podólogos nas redes públicas de saúde em parceria com médicos também estão previstas para um futuro próximo. Outra atuação relevante para os podólogos é em Clubes de Futebol onde a presença é essencial para o cuidado dos pés dos jogadores.

Para conquistar e se destacar no mercado da Podologia, o profissional precisa, segundo Maria Aparecida, “ter um curso reconhecido, um consultório que o diferencie de salão de beleza e

## CONHEÇA A TÉCNICA “FIBRA

AUTO LESÃO



PREPARAÇÃO



APLICAÇÃO



boas parcerias, com médicos, por exemplo: sempre tendo a capacidade de distinguir o que vai além de sua competência". O amor pela profissão e a busca constante por conhecimento também são fatores que a podóloga destaca em uma carreira de sucesso.

Um dos diferenciais de Cidinha foi a criação da técnica "Fibra de Vidro Piu Bella". Após mais de 800 testes em unhas para estudar o grau de tolerância e garantir o selo de qualidade da ANVISA o procedimento foi lançado no mercado. O objetivo é corrigir as deformidades das unhas dos pés e mãos causadas por inúmeros fatores como a Onicofagia (hábito de roer as unhas), traumas por esforços repetitivos, autolesões, Onicomicoses (atrofias causadas por fungos). A técnica dispensa o uso de colas e tips (unhas postiças) e a troca do polímero e monômero que são utilizados na Podologia. Cabe ao profissional analisar a necessidade da aplicação e acompanhar o crescimento do corpo da unha, corrigindo-a esteticamente.

Hoje, Cidinha palestra para as manicures, ressaltando a importância da Podologia antes da aplicação de Fibra de Vidro, evitando maiores problemas como a perda da unha e até casos de amputação por uso de colas sem aprovação da Anvisa.

Outras dicas valiosas de Maria

Aparecida são: procurar uma Escola Técnica reconhecida pelos órgãos do Ministério de Educação, procurar cursos de especialização e estudar sempre, manter a clínica dentro das normas da Vigilância Sanitária e integrar uma Associação de Podologia para ter os direitos profissionais reconhecidos.

A trajetória de Cidinha ainda está sendo escrita e, a cada capítulo, ela marca, com excelência, a Podologia no Brasil. "Profissional de sucesso é aquele que ama o que faz, que busca constantemente conhecimento para melhorar a qualidade de vida das pessoas", finaliza.



Cidinha Giocondo

## BRA DE VIDRO PIU BELLA™

### APLICAÇÃO DA FIBRA



### APLICAÇÃO DA FIBRA



### UNHA CORRIGIDA



# DESCOLAMENTO DO VÍTREO POSTERIOR (DVP)

Silvania Oliveira - Enfermeira Responsável pelo Departamento de Córnea e Lentes de Contato HORP - Hospital do Olho Rio Preto.

O corpo vítreo é uma estrutura gelatinosa, incolor, semelhante à clara do ovo. O vítreo preenche a câmara posterior, espaço entre o cristalino e a retina. Esta estrutura é importante para dar volume (ocupa aproximadamente 3/4 do globo ocular) e consistência ao globo ocular, e, devido à sua transparência, permite a transmissão das imagens à retina.

Na medida em que envelhecemos, o humor vítreo vai perdendo esta característica gelatinosa e ficando mais "líquido", o que pode fazer com que ele se separe da retina em alguns pontos. Este processo é chamado de Descolamento do Vítreo Posterior ou, simplesmente, DVP. Além da idade (a partir dos 50 anos), outros fatores que podem levar ao DVP são a miopia, traumas e/ou inflamações nos olhos e cirurgia de catarata. O principal sintoma do DVP é o surgimento de manchinhas móveis no campo de visão. São figuras que flutuam e se deslocam de acordo com o movimento dos olhos e que lembram o formato de insetos, teias de aranha, pontos ou linhas. Estas figuras são chamadas de "moscas volantes".

Outro sintoma é o aparecimento de flashes de luz no canto

da visão (visão periférica). Este é um processo fisiológico (normal e esperado) e não uma doença. Apesar disto, em certas ocasiões, o DVP pode levar a situações patológicas. Isto ocorre porque o vítreo encontra-se preso em estruturas como a retina e vasos sanguíneos. Assim, o processo de DVP por vezes torna-se sintomático. O paciente pode notar pontos negros no campo de visão (moscas volantes), que correspondem às pequenas áreas de opacidade que ficam "boiando" no vítreo e causam sombra na retina.

Pode-se também notar "flashes" luminosos em certo local do campo visual, isso decorre da tração exercida pelo vítreo na retina. Em outros momentos, um DVP pode levar um vaso a se romper, causando uma hemorragia dentro do vítreo (com embaçamento visual decorrente). O diagnóstico de DVP é feito através do Mapeamento de Retina (MR), neste exame, toda a superfície da retina e do corpo vítreo é observada, pois podem ser encontradas regiões de roturas retinianas (presentes em até 15% dos DVP com sintomas). Estas roturas podem, eventualmente, levar ao descolamento de retina. As roturas podem ser tratadas com Laser (fotocoagulação).

Desta forma, impedimos um possível descolamento de retina, que tem um tratamento mais complicado, através de cirurgia. Em casos selecionados, onde a opacidade dos meios ópticos não nos permite visualizar a retina através do exame direto, se faz necessária a realização de um exame de ultrassonografia ocular. Não existe um tratamento específico para o DVP. Mas é preciso evitar danos à retina. Portanto, se você percebeu o surgimento de "moscas volantes" ou flashes de luz, é recomendável que marque uma consulta com um retinólogo. Ele vai fazer um mapeamento da retina para verificar se houve danos.



Hemorragia vítrea em descolamento do vítreo posterior. Neste caso o ponto de vista é obscurecido pela presença de um dispositivo de ruptura da retina resultando em descolamento do vítreo.





# SEGURO DE RESPONSABILIDADE CIVIL PARA PROFISSIONAIS DE SAÚDE: QUANDO FAZER?

Douglas Knaack - Administrador e Corretor de Seguros

Já imaginou a quantos riscos de erro, omissão ou mesmo imprudência os profissionais da saúde estão sujeitos em suas atividades diárias? E o quanto pode custar a reparação de um erro? Com o advento do Código de Defesa do Consumidor e o desenvolvimento de uma população mais esclarecida, o ingresso de ações contra empresas e profissionais se tornou mais recorrente, deixando os profissionais em situação de vulnerabilidade patrimonial.

O Seguro de Responsabilidade Civil

é uma forma bastante eficiente de lidar com estas situações indesejadas, reembolsando valores despendidos para reparações de danos materiais e corporais. A forma de contratação é personalizada, de acordo com o perfil do profissional, podendo ser ele de qualquer categoria em que a atividade seja regulamentada. Levando em conta as diversas relações com o mercado consumidor, o profissional pode adequar as coberturas de acordo com o seu interesse.

Este tipo de seguro, geralmente, é contrato por grandes empresas, sendo o D&O (Directors and Officer) que garante a reparação de danos decorrente da tomada de decisão dos seus executivos. Uma tendência crescente no mercado é a procura deste seguro por profissionais liberais, sendo estes atendidos pelo produto E&O (Erros e Omissões).

Para a contratação desse serviço o profissional deverá procurar um corretor de seguros que o orientará acerca das coberturas disponíveis para sua proteção e colher as informações para a elaboração de uma proposta personalizada. O valor do seguro irá depender de fatores

diversos como: o valor em risco de cada cobertura, tempo de profissão, histórico de sinistro e ramo de atividade.

Esse modelo de seguro foi criado em meados de 1930 nos Estados Unidos e a sua chegada no Brasil ocorreu somente na década de 1990, momento de abertura da economia nacional, juntamente com profissionais que fariam a direção de empresas multinacionais. Assim, pode-se observar que a sua efetiva utilização tanto no Brasil como nos demais mercados foi acentuada nos últimos 30 anos.

Apesar de haver um esforço por parte das companhias seguradoras e principalmente dos corretores de seguros, este serviço ainda é pouco comercializado se levarmos em conta o número potencial a ser atingido. Muitos profissionais ainda desconhecem a possibilidade de contratar este seguro e outros tantos acreditam que o valor é muito alto.

A base de preço na cabeça do consumidor ainda está atrelada ao prêmio de seguro do carro. O indivíduo acredita que se pagou R\$ 2mil pelo seguro de seu carro popular de R\$ 30 mil, um seguro de RC (responsabilidade civil) de R\$ 100 mil custará uns R\$ 7 mil. Esse cálculo está equivocado. É importante lembrar que são riscos distintos e tarifações em bases diversas, o que faz com que o seguro de RC, no exemplo acima, possa custar menos que o seguro do automóvel.

Assim, o seguro de responsabilidade civil tem grande amplitude no atendimento as necessidades dos profissionais liberais regulamentados e é uma grande segurança ao patrimônio do mesmo.



Douglas Knaack

# TOM LYRA

## A TRAJETÓRIA DE UM DOS MAIORES NOMES DA ÓPTICA INTERNACIONAL

Mariana Matias

Conhecido internacionalmente como um dos profissionais mais bem relacionados no mercado, Tom Lyra é um dos maiores “vendedores” que o ramo óptico já ouviu falar. Profundo conhecedor do setor é autor do livro “Questões de Óptica” e também um dos palestrantes mais requisitados desse segmento no Brasil e na América Latina, com milhares de apresentações no currículo. Natural de Araguacema no Tocantins, o empresário acumula mais de três décadas de experiência em cargos executivos nas principais multinacionais do setor óptico.

Tom começou na Ótica em 1985, atuando como office-boy na Fotótica, galgou outros setores, tornou-se balconista e nesse momento encontrou-se na profissão. Ele garante que a escolha do ramo de óptica foi “por um acaso” já que naquele momento almejava tão somente a vaga de office-boy que a empresa oferecia, pois era recém chegado a São Paulo. No entanto, ao crescer dentro da empresa, decidiu dedicar-se a profissão buscando a formação de Técnico em Óptica

concluída na época pelo Filadélfia.

Outros cursos de especialização no ramo também fizeram parte da trajetória de Tom Lyra tendo em vista que ele acredita que a formação é condição preponderante para o bom desenvolvimento do trabalho. Foi consultor de vendas da Essilor, Sola e Rodenstock. Anos mais tarde foi para a área das armações, como Diretor Executivo na Indústria baiana Master Glasses.

Em 2004 foi contratado como Diretor Executivo na GO (General Optical), onde permaneceu por sete anos, até receber o convite da CMC Brasil, de Curitiba, para ser Diretor Executivo. Já em 2012 foi convidado a assumir a Vice-presidência de Expansão das Óticas Carol, grande rede de óticas no Brasil. Nesse momento

sentiu-se coroadado, pois era o reconhecimento de uma dedicação de anos de trabalho sendo valorizado.

Além da carreira consolidada na óptica, Lyra também foi vice-governador do Tocantins em 2014. Ele que veio de uma família de políticos, diz que a carreira política foi programada quando ainda era criança, pois acompanhava seu pai, então prefeito de Araguacema (TO), nos eventos e compromissos. Trabalhou nos bastidores por pelo menos 15 anos até chegar ao cargo. “Sempre nutri o desejo na política de fazer o bem, promover o desenvolvimento, o emprego e sobretudo, o fortalecimento da economia”. Há pouco mais de dois anos, Tom Lyra, retornou ao segmento ótico para assumir o cargo de diretor comercial na Rodenstock. Atualmente está a frente das Óticas Tom.

Com tantos anos de dedicação ao mercado, Lyra enxerga um panorama promissor para Óptica. “Apesar do

**“TENACIDADE E FOCO NA VENDA E NO TRABALHO SÃO AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DE UM PROFISSIONAL DE SUCESSO”**





acesso aos óculos e as tecnologias ser maior de que quando eu iniciei minha carreira, a demanda por esse produto ainda é reprimida. A tendência é que, com a liberação da optometria, a reserva de mercado deixará de existir e as pessoas terão ainda mais acesso aos óculos. O mercado será vibrante e pulsante”, afirma.

Para os que desejam ingressar na carreira de Óptica ou Optometria “a formação é necessária e obrigatória”, já que a área exige um conhecimento muito grande e específico. “Tenacidade e foco na venda e no trabalho são as principais características de um profissional de sucesso”, afirma. E para aqueles que já estão no mercado ele aconselha “não desanimem, acreditem sempre no futuro. A óptica é uma das profissões mais importantes



Tom Lyra em diversos momentos de sua carreira de sucesso.

da humanidade, pois um indivíduo que aprende a trabalhar com óptica jamais ficará sem emprego em nenhum lugar do mundo. Se qualifiquem sempre e aproveitem as oportunidades”.

Mesmo com mais de 30 anos de

experiência, Tom Lyra ainda persegue alguns propósitos de vida. “Continuo querendo que as pessoas se sintam bem usando seus óculos e que todos os que trabalham no segmento sejam reconhecidos e valorizados”, finaliza.

# COMO A INFORMATIZAÇÃO DE SUA EMPRESA PODE GARANTIR BONS NEGÓCIOS E FIDELIZAÇÃO DOS CLIENTES

Mariana Matias

O computador é uma ferramenta de trabalho indispensável e está presente em vários ramos da atividade humana. Num mundo globalizado e cada vez mais competitivo, é essencial que as pessoas pertencentes à população economicamente ativa, dominem as funções básicas de informática. Não se pode mais ignorar a presença dessa ferramenta tão útil em nosso dia-a-dia.

Foi justamente pela necessidade de se criar essas ferramentas que facilitassem o trabalho diário que o homem passou a aprimorar cada vez mais os computadores, pois a sua utilização não apenas poupa tempo e dinheiro, mas também permite a possibilidade de um controle cada vez melhor de estoques, informações e serviços.

Por muito tempo o homem produziu, criou ou simplesmente modificou seu habitat de forma direta sem um controle preciso do trabalho, delegando "missões" a pessoas e esperando a resposta, que por vezes se fazia demorada. Entretanto com o advento do computador, o trabalho se tornou mais ágil e com resposta imediata. Desta forma, é impreterível que essa ferramenta de trabalho que não só seja inserida na forma de computadores de mesa (desktop), mas também como consoles de comando de máquinas especializadas de diversas ocupações, tais como: robôs médicos, máquinas exploradoras, controles de caminhões e etc.

Todas as profissões podem se beneficiar da informatização. Nos tempos atuais, na verdade, é uma necessidade e não mais uma escolha do profissional.

Através da informatização, podemos realizar todas as rotinas operacionais, permitindo que o gestor foque os seus esforços na gestão da empresa. Com o mercado cada vez mais competitivo, fica difícil obter um resultado eficaz e de maneira rápida sem a informatização. Com ela também é possível agilizar praticamente todos os processos, desde a formação de preços até o controle do relacionamento com o cliente, assim como as



Marco Ponciano

demandas de mercado.

Segundo Marco Ponciano, fundador da MRC Sistemas e consultor na área de custos e processos e gestão de pessoas, “estes processos são, atualmente, acessíveis a toda população. O mercado nos oferece soluções que podem custar de milhões a nenhum valor. Temos à disposição hoje, diversas soluções gratuitas ou até mesmo com um valor de investimento bem acessível e de boa qualidade. Portanto, só não está informatizado quem não quer”, conta.

Para as empresas que ainda não se atualizaram, a informatização dos processos precisa seguir algumas etapas. Primeiramente, é necessário identificar uma solução que resolva o maior número de dificuldades operacionais possíveis. Não adianta escolher uma solução apenas pelo valor, pois isso pode definir o fracasso da informatização em uma empresa. Nem sempre o investimento definirá o que é melhor ou pior para o seu negócio. O importante é a aderência da solução escolhida aos processos da empresa. “Pesquise, conheça e solicite referências de casos de sucesso, antes de efetivar o negócio. Esta etapa é uma das mais importantes em todo o processo e pode

diminuir bastante as dores de cabeça futuras” aconselha Ponciano.

Para o consultor, com a chegada da “internet das coisas” e a consolidação dos smartphones na vida de todos, é cada vez mais uma realidade que os consumidores estejam interconectados a tudo o que acontece no mercado tornando a competição ainda mais acirrada entre as empresas. Em contrapartida a este cenário, coloca o empresário que souber aproveitar as oportunidades com a conectividade, em uma situação de vantagem sobre os concorrentes, utilizando isso a seu favor.

A informatização, chegou para ultrapassar as barreiras e romper os paradigmas. Portanto, o empresário deve estar preparado para as mudanças, sejam elas operacionais ou até mesmo de conceitos. “É muito importante que o empresário tenha resiliência, pois as mudanças são muitas, porém necessárias para o sucesso do negócio. A escolha da solução certa é primordial para garantir a sua permanência no mercado. Esta solução deve ser capaz de absorver as tendências atuais e futuras permitindo que a sua empresa esteja em constante evolução e cada vez mais competitiva”, conclui Ponciano.



## PAIXÃO CONSTRUÍDA: COMO A PODOLOGIA TRANSFORMA VIDAS

Mariana Matias

Você já encontrou o propósito da sua vida? Quando você menos espera, ele pode bater a sua porta e transformá-la para melhor. Foi o que aconteceu com Rubia Trindade, professora do Filadélfia e podóloga. De mudança do Rio de Janeiro para Ribeirão Preto, ela começou a trabalhar em uma clínica de podologia como secretária. A função proporcionava acompanhar vários relatos de como o atendimento podológico tinha sido um alívio para os pés. Isso, somado a um procedimento de podoprofilaxia, fizeram com que Rubia se encantasse de vez pela profissão.

O próximo passo foi se dedicar a um Curso Técnico de Podologia no Grupo Educacional Filadélfia. As aulas aconteciam uma vez por semana e ela pôde conciliar trabalho e estudos. Ao fim da formação, Rubia obteve uma nova oportunidade na mesma clínica que trabalhava como secretária, agora como podóloga formada.

“Era uma equipe FANTÁSTICA, generosa que me ajudou a desenvolver com excelência todas as técnicas adequadas com a maior segurança e domínio dentro de um consultório podológico”, conta Rubia.

Outra boa surpresa em sua trajetória profissional foi o convite para integrar o quadro de professores do Curso Técnico de Podologia no Grupo Educacional Filadélfia em Ribeirão Preto. “Minha professora Marta Lemos e a gestora da Unidade na época, Marga Maders foram as responsáveis por enxergarem em mim um potencial que eu nunca havia percebido. Era a oportunidade que Deus havia preparado para o meu crescimento”, conta com emoção. Desde então ela tenta fazer a diferença no mercado de trabalho e ensina às suas alunas a ética, técnicas adequadas e amor ao próximo, características fundamentais para um profissional da área.

O dia a dia da profissão e o constante aprendizado permitiram que a profissional encontrasse sua missão:

a Podologia. “Sempre estou buscando formas de ajudar, acrescentar na vida das pessoas, dentro do meu limite profissional”, relata. Esse compromisso com a profissão e, acima de tudo, com o cuidado com pessoas, fizeram com que Rubia buscasse uma nova formação. Esse ano ela ingressa na Graduação em Enfermagem pela Universidade Estácio em Ribeirão Preto. “Quanto mais estudo mais me capacito e posso agregar na Podologia de forma responsável”.



Rubia Trindade

## DOS CALÇADOS AOS ÓCULOS: COMO A ÓTICA TRANSFORMOU A VIDA DE SÉRGIO DE CASTRO

Mariana Matias

“Muitas vezes eu saía de casa às 3h30 da manhã, no inverno, e enfrentava aquele nevoeiro denso, sozinho no carro, eu e Deus. Mas, o Sol ia nascendo, a luz ia brilhando e o nevoeiro ia sumindo. A mesma coisa são as dificuldades: elas sempre aparecem, mas diminuem e, lá na frente, alcançamos os nossos objetivos”.



Sérgio Castro

Esse é o relato de Sérgio de Castro Meira, proprietário da Ótica Castro em Guararapes, São Paulo. Para ele, as dificuldades sempre foram constantes no percurso, mas, com coragem, decidiu enfrentar os medos e perseguir seus sonhos.

Castro trabalhou sempre como balconista em uma loja de calçados e, em 1992, entrou para o ramo ótico como montador. Os contratemplos da vida fizeram com que ele se afastasse do emprego para colaborar com a nova loja de calçados da esposa. A surpresa foi que, constantemente, seus antigos clientes o procuravam para um ajuste de óculos, sugestões de que lente usar, etc. Sempre muito solícito, Sérgio tentava, de alguma forma, atender quem o procurava. Por uma sugestão de um amigo/cliente, ele decidiu ter sua própria ótica.

Após cinco anos fora do mercado,

Castro sentiu a necessidade de se capacitar e entender as novas tendências. Foi nesse momento que procurou o Instituto Filadélfia em Ribeirão Preto para se matricular no curso de Óptica e Optometria. Quem pensa que frequentar as aulas foi fácil se engana: “eu quase desisti no primeiro dia. Dirigia 360km para ir e mais esse tanto para voltar, era muito cansativo”, lembra Castro. Mas o apoio da coordenação do curso, dos professores e da Turma 35 encheram Sérgio de força e coragem e permitiram que ele se formasse em outubro de 2016. O apoio também foi essencial para que, um ano antes, inaugurasse sua ótica.

Para os novos alunos ele deixa um recado: aproveitem a estrutura e os professores capacitados. Busquem seus sonhos seus objetivos, as vezes a gente precisa de muita coragem pois as dificuldades vem mas as vitórias também.

# GARANTIA DE DIREITOS E DEVERES: AÇÕES DO CRTR/SC VISAM A QUALIDADE DO MERCADO DE RADIOLOGIA

Mariana Matias

O CRTR/SC – (Conselho Regional de Técnicos em Radiologia) tem como principais funções proteger e garantir a sociedade um atendimento digno, com conhecimento, responsabilidade, segurança e credibilidade. O objetivo do conselho é a fiscalização do exercício profissional no ramo de Radiologia e zelar pela qualidade dos profissionais, pelo respeito ao código de ética em radiologia e cumprimento da lei 7.394 de 29/10/1985. A existência

dos conselhos de fiscalização das atividades profissionais das técnicas radiológicas está intrinsecamente ligada à proteção da coletividade contra os leigos habilitados como também dos habilitados sem ética.

Quem está à frente do Conselho em Santa Catarina é Evaristo Claudino Ribeiro, técnico em Radiologia e coordenador do serviço de Radiologia do Hospital Municipal São José de Joinville. Para 2017 a meta principal do Conselho é continuar investindo na fiscalização, que, segundo Ribeiro, “é um processo dinâmico e permeado de ações e planejamento, de denúncias, de execução, avaliação e melhorias”. Outra frente de ação é o investimento e incentivo aos profissionais para a Educação Continuada. Para o presidente, a rápida e constante evolução vivida pela Radiologia exige que os profissionais estejam sempre em contato com as novas premissas da profissão e, dessa forma, manter a sustentabilidade do mercado.

Todos os profissionais que tenham as qualificações exigidas na lei nº 7.394/85 e dec. 92.790/86, e que desejem exercer a profissão regulamentada e sujeita a fiscalização do Conselho podem filiar-se ao mesmo. Os tecnólogos, técnicos e auxiliares diplomados em instituições de ensino reconhecidas pelos órgãos competentes de Educação podem procurar os Conselhos dos seus respectivos estados para garantir seus direitos e deveres, dentre eles, exercer o serviço profissional regulamentado por um órgão fiscalizador, preservando a postura ética de acordo com o que se preceitua o código de ética dos profissionais das técnicas radiológicas.

Outras ações cabíveis ao CRTR são apoiar cursos de especialização, visando aprimorar matérias das áreas de atuação, divulgar cursos e eventos da radiologia nos canais de informação, apoiar os eventos direcionados aos profissionais das técnicas radiológicas, realizar solenidades de outorgas e palestras com temas solicitados e garantir sustentabilidade financeira.

“É preciso que os profissionais tomem consciência da importância dos conselhos para a sociedade atual. Com a participação de todos os seus profissionais, o controle desse órgão será feito de forma ainda mais democrática. Quem sai ganhando não são somente os profissionais, mas toda a sociedade brasileira”, afirma Ribeiro.



Evaristo Claudino Ribeiro

## NOTÍCIAS

A Optometria alcançou mais uma importante vitória. A Câmara Municipal de Sant'ana do Livramento aprovou a Lei n. 7.145, de 30 de dezembro de 2016, que dispõe sobre a inclusão da atividade do Ótico Optometrista nas atividades de prestação de serviços do Município. A descrição das atividades permitidas ao Optometrista se baseou na descrição contida na Classificação Brasileira de Ocupações (CBO), do Ministério do Trabalho, e inclui a realização de exames optométricos, dentre outras.

A Lei dispõe, ainda, que os Optometristas atuarão nos Programas de Saúde da Família, Centro de Atenção Integrado à Saúde e nas Escolas Municipais, promovendo correções de problemas refrativos e detectando outros problemas que afetam o sistema visual.

O texto da lei deixa bem claro que a atuação do Optometrista não invade as prerrogativas profissionais dos médicos, pois estabelece que caso seja necessário qualquer tratamento invasivo ou prescrição de medicamentos, o Optometrista deverá encaminhar o paciente para corpo clínico especializado.

O Tribunal de Justiça do Espírito Santo proferiu decisão que obriga o Município de Vila Velha a conceder alvará para funcionamento de um gabinete optométrico. O Tribunal entendeu que o decreto que proíbe a atuação de Optometrista em consultório deve ser interpretado conforme contexto histórico. Sendo assim, a decisão estabelece que o decreto só serve para determinar que o Optometrista não pode usurpar as atividades privativas de médico, mas não para impedir o exercício da Optometria, que deve ser praticada dentro dos seus limites. O Tribunal julgou, ainda, que as atribuições da vigilância sanitária devem se limitar à análise acerca da existência de habilitação profissional, da capacidade legal do profissional da saúde e do respeito à legislação sanitária, não sendo permitido que a vigilância sanitária faça análises a respeito do exercício em si da Optometria. O caso foi julgado em dezembro de 2016.

*Emerson Marcelo - Mestre em Direito da Sociedade da Informação e criador do canal Será o Veredito?*

## CROO-PR: AÇÕES GARANTEM DIREITOS DOS PROFISSIONAIS DE ÓPTICA E OPTOMETRIA

*Gustavo Tramontin - Presidente do CROO-PR*

**C**ROO - PR (Conselho Regional de Óptica e Optometria do Paraná) assim como o CBOO (Conselho Brasileiro de Óptica e Optometria) e demais regionais são pessoas jurídicas de natureza privada e de caráter associativo, a filiação é facultativa, sendo, contudo, a forma de organizar, unir e fortalecer os Ópticos e os Optometristas brasileiros na busca do pleno reconhecimento de suas profissões e respeito aos seus direitos e prerrogativas.

Todos os profissionais associados possuem diversos benefícios – Consultoria jurídica, descontos em congressos científicos, fóruns e cursos promovidos pelos Conselhos Brasileiro e Regionais, informativos com atualidades sobre a óptica e optometria no Brasil e no mundo, apoio junto às Vigilâncias Sanitárias, produção de material direcionado dentre outros.

Cumpra ainda ressaltar que todos os associados possuem uma Cédula de Identificação Associativa - CIA padronizada para todo o território nacional, expedida pelo CBOO, e ao receber a CIA CBOO todos os profissionais filiados estão, automaticamente, registrados no banco de dados do conselho e inseridos ainda em seu censo, que é um levantamento de dados estatísticos dos profissionais em âmbito nacional, realizado anualmente, com o objetivo de demonstrar o crescimento da categoria e orientar os governos federal, estaduais e municipais no desenvolvimento de políticas públicas de atenção à saúde visual. Trata-se de um importante instrumento de coleta de informações dos profissionais ópticos e optometristas associados no Brasil.

Dentre as principais funções do CBOO e por consequência do



*Gustavo Tramontin*

CROO-PR estão, estatutariamente definidas: propugnar pelo respeito, reconhecimento e direito a profissão e ciência Óptica e Optometria no Brasil, junto aos órgãos governamentais e não governamentais, em juízo ou fora dele (fator este que permitiu aos Optometristas Paranaenses disporem de liminar coletiva para obtenção de Alvará Sanitário); representar os ópticos e optometristas filiados na defesa de seus direitos profissionais, sociais e econômicos, reunir os ópticos e optometristas brasileiros; fomentar a elevação do nível de qualificação do profissional Óptico e Optometrista; zelar pela melhoria do ensino da Óptica e da Optometria; incentivar a pesquisa nos campos de atuação da categoria; apoiar e realizar os Congressos de Estudos Técnicos e Científico de Óptica e Optometria; realizar campanhas de atendimento à população; promover a assistência social em saúde visual.

Vale lembrar que uma das principais metas do CROO - PR é acabar com a venda de óculos fora da óptica, atuando junto a Vigilância Sanitária como órgão técnico consultivo e auxiliar na fiscalização de estabelecimentos irregulares que comercializam produtos ópticos.

Ressaltamos também que é de suma importância que os profissionais da área conscientizem-se e procurem seus respectivos Conselhos Regionais a fim de garantir sua representatividade na classe.

# BOA ORATÓRIA É PRIMEIRO PASSO PARA O SUCESSO PROFISSIONAL

Mariana Matias

O neurocientista Gregory Berns afirma que: “Uma pessoa pode ter a melhor ideia do mundo - totalmente original e inovadora, mas, se ela não for capaz de convencer as outras pessoas, a ideia não terá nenhuma importância”. E como seria o processo ideal para que os pensamentos cheguem aos receptores de forma convincente e clara? Um dos pontos principais é a boa oratória de quem está emitindo as informações.

Oratória hoje é compreendida como a arte de compartilhar ideias e promover a eficaz interação. E esta habilidade é importantíssima para a vida pessoal e profissional. O Diretor Administrativo da Globo 100, Nicácio Pereira, ministra cursos de oratória há 23 anos e afirma que, desde a antiga Grécia, saber se comunicar corretamente era requisito essencial aos cidadãos atenienses e essa característica continua sendo um diferencial para a maioria das profissões atualmente.

No mundo de hoje, onde as relações se estabelecem, em grande parte, nos meios virtuais, pessoas que possuem uma comunicação clara e efetiva “cara a cara” se destacam. Para Nicácio, o profissional deve investir em sua imagem, marketing pessoal e profissional. “Isso significa apresentar-se bem em sua comunicação verbal e não verbal (aparência, modos, gestos, etc). É justamente isso que faz a diferença entre o desempenho mediano e o de alta performance”. E qual o porquê disso? Um bom comunicador desenvolve melhor os relacionamentos interpessoais e, conseqüentemente, obtém maior cooperação. A tendência mundial no mercado de trabalho leva a ideia de compartilhamento, tanto de informações, como mão de obra e recursos, por isso, dominar a oratória torna-se impreterível.

Um ótimo exemplo de como uma boa oratória pode fazer a diferença é a própria história de Nicácio Pereira. Depois de 35 anos de trabalho na CEMIG, formado em administração de empresas, ele abriu seu próprio negócio. Hoje é sócio de uma empresa de empreendimentos imobiliários e cursa Psicologia. Sua experiência como professor na área de comunicação transbordou as barreiras e refletiu diretamente na vida pessoal e profissional. A vontade de crescer e se aperfeiçoar permitiu que ele expandisse sua experiência e continuasse a trabalhar mesmo depois de aposentado.

E para quem pensa que aprender a se comunicar bem é assunto apenas para os desinibidos está enganado. “A partir

do primeiro ano de vida começamos a desenvolver a linguagem ou comunicação oral. De acordo com o contexto cultural e as oportunidades de aperfeiçoamento, muitas pessoas desenvolvem uma boa expressividade.

Porém, a grande maioria, também adquire diversos vícios de linguagem. Um bom curso de oratória pode mudar essa realidade”, afirma Nicácio.

Em primeiro lugar, o mentor procura conhecer as habilidades naturais de cada pessoa e registrar os pontos fortes e as oportunidades de melhorias. Em um segundo momento, com o estudo de conceitos e técnicas de oratória, equaliza-se conhecimentos. “Eu faço uso de um método, que é uma propriedade intelectual minha, registrada, intitulado ‘Método POF’. São as iniciais de Penso, Ordeno e Falo”, conta Pereira. Os exercícios práticos também são imprescindíveis para o desenvolvimento das habilidades pretendidas. O curso é uma ótima oportunidade para vivenciar experiências

de forma assistida, como num laboratório. “Na minha experiência, quem participa de um curso de oratória, faz uma profunda reflexão sobre como construiu sua expressividade e reconhece em que precisa melhorar. São oferecidos estímulos para que cada um incorpore novas técnicas e as aperfeiçoe com a

prática persistente e duradoura. O feedback é sempre positivo sobre as melhorias conquistadas já durante o curso”.

Há uma expressão em latim: orator fit, o orador faz-se. Por isso, não desista de alcançar o objetivo de ser um orador melhor. “Pressupomos que pessoas mais extrovertidas já venceram a barreira da inibição e se sentem mais à vontade diante de uma audiência. Os mais introvertidos tem um desafio maior, porém tem a vantagem de serem mais observadores e, normalmente mais objetivos, nada prolixos. Em síntese, falar bem em público é desenvolver a habilidade de discernir sobre o que



**“NUM MUNDO CADA VEZ MAIS  
FAST, QUEM COMUNICA-SE BEM, DE  
FORMA CLARA, CONCISA, FLUENTE  
E EMPÁTICA, SE SENTIRÁ MELHOR,  
SEMPRE MAIS BEM-VINDO E COM  
ELEVADA EMPREGABILIDADE.”**





falar e como falar. E isto todos podem aprender, aperfeiçoar, aprimorar". Não importa qual o seu segmento, qual a sua função ou necessidade. Falar bem é hoje uma necessidade para todos.

## DICAS DE NICÁCIO PARA UMA BOA ORATÓRIA

1º - Conheça a sua voz, estude-a. Hoje com o WhatsApp fazemos o tempo todo gravações de áudios. Aproveite uma dessas gravações e avalie sua voz. Está pronunciando as palavras de forma clara, tem boa dicção? Seu ritmo de fala está adequado? Está utilizando o linguajar adequado àquela pessoa com quem fala? Está sendo claro, conciso?

2º - Conheça a si mesmo, respeite seus limites, mas considere seus pontos fortes, mantenha-os e na medida do possível, aprimore-os. Pense: o que as pessoas ganharão ouvindo-me?

3º - Para falar bem é bom que você tenha riqueza de vocabulário. Para isto é importante que você busque conhecimento, estude e após, converse com as pessoas sobre suas descobertas. Capriche. Falar em

público é uma conversa, porém de forma mais animada e mais elaborada.

4º - Fale diante do espelho, ou, se tiver um bom recurso, grave e avalie. Pronto, mais uma vez o smartphone é muito útil. Aqui o importante é avaliar se você tem uma boa expressividade geral.

5º - Desenvolva um bom contato visual. Aprenda a olhar para as pessoas de forma que as faça se sentir à vontade e que percebam que você está dando a devida atenção a elas. Mas cuidado, não sobrecarregue muito esse recurso, oportunamente desvie o olhar.

6º - O bom comunicador do nosso tempo é, sobretudo, alguém que sabe perguntar e sabe responder. Seja simples e direto: pergunte sempre com propósito e responda com propriedade.



*"Estar preparado é metade da vitória"*

Miguel de Cervantes

[www.gwteditora.com.br](http://www.gwteditora.com.br)

[contato@gwteditora.com.br](mailto:contato@gwteditora.com.br)



Adquira nossos livros em nosso stand na Expo Abióptica ou nas nossas unidades.

# CONHEÇA A UNIDADE SÃO PAULO DO FILADÉLFIA: COMPROMETIMENTO E DEDICAÇÃO A OPTOMETRIA AO LONGO DOS ANOS

Mariana Matias

O Instituto Filadélfia já era uma Escola de ensino profissional reconhecida no Brasil quando a Unidade de São Paulo foi inaugurada. O ano era 2002 e, inicialmente, o pólo era filiado à Unidade de Ribeirão Preto. Dois anos mais tarde, sob o comando de Eleazibe Lopes de Moura (in memoriam) e Eliazar Lopes de Moura a unidade tornou-se independente.

A princípio, eram dois cursos ministrados separadamente: Técnico em Óptica e Técnico em Optometria. Em 2006 realizou-se a fusão de ambos, passando a chamar-se Técnico em Óptica e Optometria, com a adequação da grade curricular. Atualmente esse é o curso ministrado pela Unidade da Mooca-SP. “Desde a desvinculação com a unidade de Ribeirão Preto para nos tornarmos uma unidade independente, a grande inspiração da nossa equipe sempre foi o trabalho duro e honesto que nós e Eleazibe tivemos como nosso norte”, conta Adelaide Dieger de Moura, gestora da unidade.

Em quase 15 anos de existência, a unidade São Paulo reúne inúmeras histórias de sucesso e que marcaram a trajetória pessoal e profissional de alunos e professores. No entanto, há uma que sempre se repete e é motivo de muito orgulho para os gestores: a formação de novos profissionais. “Acreditamos que a principal inspiração esteja no fato de que um curso como o Técnico em Óptica e Optometria é, em muitas ocasiões, a principal e mais acessível chance para alguns de nossos alunos conseguirem ter uma formação e criar uma carreira de sucesso. Muitos deles trabalhavam em outras áreas e, ao terminarem o curso, passaram a ter uma

formação e uma carreira da qual podem se envaidecer”,

E para garantir a satisfação dos alunos e a qualidade de ensino o Filadélfia procura sempre estar presente em eventos voluntários dedicados à população (especialmente em áreas de maior necessidade). A participação mais recente foi o atendimento optométrico de caráter pedagógico, realizado pelos alunos e professores na Fundação Casa (Unidade Chiquinha Gonzaga, apenas para meninas). Os óculos confeccionados a partir destes atendimentos foram doados às internas.

Como parte das ações do planejamento da Unidade/SP para 2017 está a realização, periódica, de palestras educacionais (exclusivas a alunos ou abertas ao público em geral) com a intenção de atualizar os estudantes e promover a Optometria. No mês de Abril, haverá o Mutirão de Saúde, evento anual de prestação de serviços de saúde à população, coordenado pelo Rotary Club com o apoio da prefeitura e de parceiros como o CROO-SP, que oferece tendas de exames optométricos e da Instituição que oferta os exames de Acuidade Visual. Esse evento é sempre um sucesso. “Na edição passada, tivemos o prazer de auxiliá-los com a presença e dedicação de nossos alunos. Nessa edição estaremos lá novamente”, afirma a gestora. Outra novidade para um futuro breve é um projeto que visa oferecer uma sequência de palestras em parceria à Mitsui Chemicals.

Os professores do Filadélfia são motivo de orgulho para a gestão. “Temos em nossa equipe docente pessoas que se formaram conosco.

Entre as principais vantagens é que o antes aluno e



agora professor pode passar para os futuros colegas de profissão tudo o que aprendeu, e, ainda assim, ter uma visão de quem estava 'do outro lado da mesa' até pouco tempo. É o melhor de dois mundos: a visão de um aluno e a prerrogativa de um professor" conta Adelaide.

Em relação aos alunos, a gestora afirma que para alcançar a excelência, dedicação e identificação com o curso escolhido e aperfeiçoamento constante são a receita ideal. Para ela, essas são características de toda formação profissional: "não basta apenas concluir o curso, é na atuação, de fato, e na atualização que está o verdadeiro crescimento", afirma. No caso dos profissionais da Optometria, Adelaide destaca a seriedade, amor e honestidade como atributos essenciais. "Ainda que isso seja necessário em todas as áreas, a Optometria carece dessas qualidades com alguma atenção maior devido à dificuldade que os profissionais enfrentam para poder trabalhar.

Quando se está numa área de tamanha importância para a saúde e o bem-estar das pessoas, mas em que há tantos tentando lhe retirar esse direito, nenhum passo pode ser dado em falso" completa.

A preocupação com a garantia dos direitos dos Técnicos em Óptica e Optometria e da qualidade da formação profissional também permeia a gestão de Adelaide Moura. Para ela, "além da correta aplicação de tudo que a profissão exige, o que precisamos é de Optometristas dedicados à causa, preocupados em solidificar a

importância desses profissionais e que trabalhem, mais do que qualquer outra coisa, focados sempre na honestidade acima de lucros ou vantagens". Por esse motivo, a gestão acredita na importância da manutenção de um Ensino Profissionalizante de qualidade no Brasil. "Ainda que tenha havido grande melhora nos últimos anos, em nosso país, ainda é um desafio extremamente difícil conseguir uma formação e uma carreira.

Desse modo, a oportunidade de oferecer e tornar acessível essas vitórias aos nossos cidadãos é, sem dúvida, algo que temos como missão e inspiração para trabalhar diariamente", completa Adelaide.

Questionada sobre a experiência de gerenciar uma instituição de ensino, Adelaide afirma que a função implica lidar com diversos níveis de relação: da escola com os alunos, com a família, com os órgãos governamentais, funcionários administrativos, equipe pedagógica, a comunidade em que se está inserida e também de inter-relação entre outras partes: relação professor/aluno, professor/equipe pedagógica, escola/órgãos governamentais etc.

"Logo, a função implica em interagir com pessoas, conciliar vontades, gostos, emoções e estilos particulares e mediar interesses, percepções, necessidades e expectativas de diversas fontes.

É um trabalho e tanto, e a recompensa reside em fazer parte de algo que torna possível oferecer à população mais profissionais nessa área tão importante e bonita como é a Optometria" conclui.

Alunos de várias turmas do curso de Óptica e Optometria da Unidade São Paulo do Filadélfia/ Fachada da Escola em São Paulo



Adelaide Dieger de Moura - gestora Unidade SP/ Alunos em prática/ Interior da Unidade São Paulo do Filadélfia

# Conheça Nossa Unidade em Itajaí - SC

Oferecemos Cursos Técnicos de:

**Radiologia**  
**Prótese Dentária**  
**Podologia**  
**Óptica EAD**  
**Imobilização Ortopédica**

Rua Silva, nº 600 - Centro  
Itajaí - SC  
Fone: (47) 3249 6100  
[www.filadelfia.com.br](http://www.filadelfia.com.br)  
E-mail: [itj@filadelfia.com.br](mailto:itj@filadelfia.com.br)



Informe-se sobre nossos cursos de Qualificação Profissional em diversas áreas.



## Filadélfia Belo Horizonte - MG

**Faça-nos uma visita!**

**Técnico em Óptica**  
**Técnico em Podologia**

Fone: (31) 2526-2526 / (31) 2526-2755  
[www.filadelfia.com.br](http://www.filadelfia.com.br)  
E-mail: [bh@filadelfia.com.br](mailto:bh@filadelfia.com.br)



Informe-se sobre nossos cursos de  
Qualificação Profissional em diversas áreas.

# TÉCNICO EM PRÓTESE DENTÁRIA: CONHEÇA A PROFISSÃO

Mariana Matias

O profissional Técnico em Prótese Dentária, ou protético, realiza em conjunto com o cirurgião-dentista um trabalho de reabilitação oral para que o paciente volte a realizar uma mastigação correta e também tenha a parte estética renovada.

Segundo o CFO (Conselho Federal de Odontologia), o uso de implantes vem se tornando comum entre os brasileiros, e não somente por questões estéticas, mas por todo o desconforto pelo qual os pacientes não estão mais dispostos a passar, gerado pela falta dos dentes. Aproximadamente 800 mil implantes são colocados por ano no país e 90% deste mercado é atendido pela própria indústria nacional.

Embora seja uma profissão ainda não muito estimada, a procura pelos serviços desta área tem sido cada vez mais crescente, o que tem gerado uma procura maior por estes profissionais no mercado de trabalho e também

crescimento no investimento de novas tecnologias e formas de trabalhar.

As possibilidades de ingressar neste mercado são muitas, pois o profissional protético pode trabalhar em laboratórios, dar cursos, realizar parcerias com ortodontistas, bucomaxilos e muito mais. O que o levará a se destacar neste meio é estar em constante aprendizado e trabalhar com materiais de qualidade. Segundo o profissional Francisco Zorman, “um bom profissional deve ser competente, sério, atualizado e deve respeitar as normas do Conselho Federal de Odontologia”.

A formação de um Técnico em Prótese Dentária pode ser feita em escolas de Ensino Profissional. No entanto, o indivíduo “precisa saber executar desde as tarefas mais simples até as mais complexas, com uma dedicação e competência como se estivesse realizando para si próprio”, completa Zorman. A constante capacitação e a procura por conhecimento constante também é um diferencial na carreira.



www.fafiltec.com.br  
www.cruzeirodosul.edu.br  
E-mail: pb@filadelfia.com.br

Rua Marechal Deodoro, 403 / Cristo Rei  
Pato Branco / Paraná / CEP: 85507-520  
Fone: (46) 3220-0100

## Fafiltec Pato Branco Realizando sonhos com você!

Para você que busca um futuro promissor, oferecemos Cursos Técnicos em Massoterapia, Óptica, Podologia, Prótese Dentária e Radiologia. Para os profissionais Protéticos e da Radiologia cursos de Qualificação Profissional.

Quer mais? Com preços acessíveis e sem sair de casa Curso Superior a Distância numa parceria com o Grupo Cruzeiro do Sul. Transforme agora o seu futuro e potencialize a estrela que existe em você!

**GUSTAVO BORGES**  
MEDALHISTA OLÍMPICO  
E EMPRESÁRIO

**ENCARE O DIPLOMA  
COMO UMA MEDALHA.**

**GRADUAÇÃO  
A DISTÂNCIA**

Certificados emitidos pelas  
Universidades da Cruzeiro  
do Sul Educacional

Universidade  
Cruzeiro do Sul

UNICID  
Universidade  
Cidade de I. Pato

UNIFRAN  
Universidade  
Francisco de Assis

# CURSO DE BIOSSEGURANÇA PARA MANICURES É NOVIDADE NAS UNIDADES CURITIBA E LONDRINA

Marga Maders

O SPABEP – Sindicato dos Profissionais Autônomos em Beleza do Estado do Paraná, através de sua Presidente Cleusa Mariano, preocupado com a Vida e Segurança dos profissionais, buscou firmar parceria com o Grupo Educacional Filadélfia e realizar o Curso de Biossegurança para Manicures. A classe trabalhadora do segmento de estética e beleza enfrenta alguns problemas relacionados à biossegurança devido a falta de preparo e conhecimento sobre o tema e pouca oferta de cursos e treinamentos que aprimorem o conhecimento na área específica.

“É essencial que os profissionais tenham consciência da importância do uso de EPIS (Equipamentos de Proteção Individual) e das técnicas de Biossegurança pois dessa forma conseguem aprimorar a prestação de serviços, visando maior valorização da saúde do profissional e da qualidade de vida do mesmo”, argumenta Cleusa.

O Curso de Biossegurança foi desenvolvido para agregar esses conhecimentos e garantir qualificação profissional a quem já tem o curso básico de manicure e pedicure e aborda diversas disciplinas necessárias ao bom desempenho no exercício da profissão.

Matérias como Biossegurança e Saúde, Relações Interpessoais, Empreendedorismo, Noções de Direito (Lei Salão Parceiro e Profissional Parceiro 13352/2016, Lei 12.592/2012 e CBO- Código Brasileiro de Ocupações – Ministério do Trabalho e Emprego 6161-20 e CNAE 2.0 ) fazem parte da grade criada para atender esta demanda.

Com carga horária total de 64 horas o curso foi dividido em 08 semanas para que em apenas um dia de aula semanal, que pode ser escolhido entre as opções que a escola oferece, o profissional possa se preparar sem atrapalhar suas atividades rotineiras.

Paralelamente e pertencendo a grade curricular, será oferecido Workshop com novidades e tendências de mercado.

As vagas são limitadas e todas as informações necessárias o candidato encontrará no site do SPABEP [www.spabep.org.br](http://www.spabep.org.br), através do email [secretaria@spabep.org.br](mailto:secretaria@spabep.org.br) ou ainda pelo fone 41.3223.2573. É possível também o contato através da Fafiltec Curitiba pelo telefone 41.3218.1600 e Fafiltec Londrina 43.3026.9699.

Se você já é Manicure ou Pedicure ou pretende tornar-se um profissional da área, abrace esta oportunidade. “É preciso talento para se destacar. Mas é preciso gana para vencer”. (Hideki Anagusko)

## INÍCIO DE ANO LETIVO EM RIBEIRÃO PRETO COMEÇA COM PROJETOS SOCIAIS

O ano letivo em Ribeirão Preto começou movimentado graças aos alunos dos cursos de Técnico em Óptica e Optometria e Técnico em Podologia, que já chegaram colocando em prática os atendimentos dos projetos sociais. Nos dois cursos e supervisionados pelos professores José Carlos Barcelos e Rubia Trindade respectivamente os atendimentos

tem acontecido mensalmente desde Janeiro de 2017.

Os resultados são sempre valorosos porque através destas ações os alunos conseguem doar-se e doando-se exercem seu papel de cidadãos e reforçam a política educacional do Grupo na formação continuada de cada indivíduo . Orgulho para ambos!

**FILADELFA**  
GRUPO EDUCACIONAL

**UNIDADE DE RIBEIRÃO PRETO - SP**

CURSOS OFERECIDOS

- TÉCNICO EM ÓPTICA E OPTOMETRIA
- TÉCNICO EM PODOLOGIA
- TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS EAD
- EM BREVE TÉCNICO EM ÓPTICA EAD

Rua Cardeal Arcoverde, 68  
Vila Virgínia - Ribeirão Preto - SP  
Fone (16) 3211 4400 - (16) 98122 2032  
E-mail: [rp@filadelfia.com.br](mailto:rp@filadelfia.com.br)  
[www.filadelfia.com.br](http://www.filadelfia.com.br)

**FILADELFA**  
GRUPO EDUCACIONAL  
Fone: 3211 4400  
Faça do seu sucesso uma prioridade.  
[www.filadelfia.com.br](http://www.filadelfia.com.br)

# CBSP E HUET: HABILITAÇÕES AMPLIAM LEQUE DE NOVAS OPORTUNIDADES EM SC

Mariana Matias

O CBSP - Curso Básico de Segurança de Plataforma (de petróleo) é destinado a profissionais que já trabalham em plataformas e a quem está em busca de uma nova oportunidade. O curso é bastante procurado por quem está precisando renovar o certificado, já trabalha na área marítima e quer migrar para plataformas ou navios FPSO (unidade que possui a característica de produzir, processar, armazenar e escoar óleo e gás) e, por último, por indicação de trabalho no Brasil ou exterior na área de plataformas.

A grade é composta por cinco disciplinas que abrangem diferentes situações que podem ocorrer numa plataforma: Segurança Pessoal e Responsabilidade Social, Primeiros Socorros Elementar, Prevenção e Combate a Incêndio, Técnicas de Sobrevivência Pessoal e Procedimentos de Emergência e Conscientização de Proteção.

Para uma melhor compreensão

do que consiste a habilitação em CBSP vamos traçar um paralelo com os motoristas de carro. Para dirigir é requisito básico obter a CNH. Na área de off-shore (plataformas exploratórios no litoral), seja qual for o setor que o indivíduo desempenhe suas funções (desde um faxineiro até o engenheiro), a habilitação é denominada CBSP e está submetida a Marinha do Brasil e a Organização Marítima Internacional. Ao final do curso (carga horária de 50h), é emitida a habilitação (internacional) que vale por um período de 5 anos.

Todos os pilotos de helicóptero que pousam nas plataformas também precisam de uma habilitação denominada HUET (Helicopter Underwater Escape Training), isto é, escape de aeronave submersa. O curso tem duração de 8 horas e garante a habilitação internacional por 4 anos.

O Grupo Educacional Filadélfia oferece soluções efetivas para os alunos que buscam esses dois cursos. Com um extenso banco de dados de empresas

internacionais do setor que atuam no Brasil, as escolas cadastram os currículos dos alunos interessados e, após avaliação e reunião das habilitações e documentos para embarque, aplicam uma prova de nivelção de conhecimento para que comece a receber informações de vagas disponíveis.

Devido ao êxito de planejamento (processo seletivo gratuito), alunos de diferentes estados deslocam-se a Itajaí ou Joinville para completar as habilitações. Cabe também destacar que empresas como STATOIL, BP, TOTAL, REPSOL estão explorando, na região sul, a Bacia de Pelotas/RS até as Malvinas o que oferece uma grande perspectiva de novas vagas no setor.

Para ampliar o leque de habilitações na área de serviços em plataformas três novos cursos estão sendo credenciados. São eles:

Curso de supervisor de manutenção – CSMA, Curso de primeiros socorros-CPPO e Curso de familiarização de proteção de navio – CFPN

Treinamentos dos Cursos de HUET e CBSP



# PÓS-VENDAS: SAIBA FIDELIZAR SEU CLIENTE

José Carlos de O. Barcelos - Bacharel em Optometria e Professor

**H**oje, em todos os ramos de negócio, vender o peixe e fidelizar o cliente é o grande desafio. Manter o cliente não é mais possível apenas com bom atendimento, qualidade de produto, bons preços e prazos. Isto o mercado já oferece. Oferecer mais é o diferencial, surpreender o cliente é o grande desafio. Sabemos que cliente satisfeito é um multiplicador. Ele irá compartilhar com 5 pessoas a sua experiência positiva. Já o cliente insatisfeito irá partilhar com mais 9 pessoas a sua experiência negativa.

Investir no pós-venda é uma maneira de fidelizar seus clientes. Muitos empresários acreditam que o pós-venda é um privilégio de grandes empresas. Isto é um engano, pequenos vendedores também podem realizar este processo e tê-lo como diferencial. O pós-venda, como o próprio nome diz, é um processo que se inicia logo após a venda. Para começar, é necessário ter um cadastro atualizado de todos os clientes e, a partir disto, começar a desenvolver o trabalho. Neste cadastro deve constar todas as informações do cliente, nome, endereço, telefone, data de nascimento, detalhes da compra e as características dos produtos adquiridos, valor, forma de pagamento, data da compra e da entrega. Com estas informações você passará a conhecer um

José Carlos Barcelos



pouco mais sobre quem compra em seu comércio.

O Pós-venda pode ser realizado de várias maneiras: por telefone, e-mail, mala direta ou pessoalmente. Escolha o processo que melhor se adapte ao seu tipo de cliente. O mais importante é nunca perde-lo de vista. Realize este trabalho diariamente, com disciplina e critério. Esta ferramenta de trabalho permite que você dê suporte ao seu cliente, saiba quais são as suas necessidades, repasse dicas importantes sobre o produto vendido, solucione possíveis problemas antes que o cliente venha realizar a reclamação.

O prazo recomendado para começar o processo de pós-venda é entre uma e duas semanas após a entrega do produto. É necessário dar um prazo para que a sua venda surta o efeito desejado. Este tempo permite que o feedback com o cliente meça o grau de satisfação com a compra. Isto possibilitará que ele descubra outras necessidades e assim abrir caminhos para futuras vendas.

A eficiência no serviço de pós-venda demonstra ao cliente a seriedade de sua empresa e a importância que ele tem para você. Este processo deve ser visto não como uma propaganda, nem como algo chato, deve ser para ele uma satisfação. Se o cliente gostar do seu atendimento e do pós-venda, tenha certeza que a propaganda boca a boca funcionará positivamente.

Em muitos casos, uma má assistência pós-venda acaba fazendo o cliente trocar sua empresa pelo seu concorrente. Uma possível insatisfação é a melhor maneira de obter informações, atender melhor as expectativas e descobrir o que realmente é importante para

ele.

Dentre os erros mais comuns nesse tipo de serviço estão: prometer e não cumprir; cobranças indevidas; entregas fora do prazo; não aceitar reclamações ou devoluções; vendedores ineficientes e vendas de alta pressão. As reclamações diretas, ainda que impacientes ou até mesmo grosseiras, são a melhor maneira de entender melhor as expectativas dos clientes e descobrir o que realmente importa para eles.

Após o contato lembre-se que, deixar as portas abertas, é o primeiro passo para fidelização. E como isso pode acontecer? Seja fonte de novidades, defenda seu cliente, mantenha-se disponível, acompanhe o nível de satisfação com o produto adquirido, demonstre que estará à disposição para agradecimentos, elogios ou reclamações. Disponibilize meios para que ele possa entrar em contato com você o mais rápido possível como telefone, e-mail, pessoalmente, etc.

A disponibilização de profissionais para o pós-venda é essencial. Realize treinamentos constantes com a equipe. Destaque funcionários que tenham aptidão pessoal para atender; competência linguística adequada; boas condições para falar e ouvir; facilidade de adaptação e de treinamento. O domínio técnico é extremamente importante. Conhecer bem os instrumentos de trabalho (scripts, telas, procedimentos), os produtos, serviços e a empresa. Fornecer informações precisas, efetuar consultas e análises corretamente, superar objeções, demonstrar conhecimento e domínio de técnica de vendas são fatores imprescindíveis.

Segurança desenvoltura e criatividade também são ferramentas importantes. A utilização dos recursos disponíveis na empresa, tais como, informática e banco de dados juntamente com concentração e atenção ajudam a transmitir credibilidade. O profissionalismo por parte de quem for realizar o pós-venda é demonstrar satisfação com o trabalho, entusiasmo e interesse em atender o cliente, além de cumprir metas diárias e mensais estabelecidas pela empresa.



**GRUPO EDUCACIONAL FILADÉLFIA**  
**Convida:**

expo **abióptica**  
2017

**TRANSAMÉRICA EXPO CENTER**  
**24 A 27 DE MAIO**

Faça-nos uma visita e conheça nossos cursos.  
Potencialize a Estrela que existe em Você!

[www.filadelfia.com.br](http://www.filadelfia.com.br)



# ARMAÇÕES DE ÓCULOS: QUAL COMBINA COM SEU FORMATO DE ROSTO?

Rafaela Calvo - Consultora de Imagem

**A**s vantagens e necessidades de usar óculos, tanto de sol quanto de grau, já são bem conhecidas, haja vista as indicações constantes para proteger os olhos de raios UV, evitarem rugas, corrigir distorções ópticas, entre outras.

Com o passar do tempo, foram surgindo várias opções de armações, com um leque de cores diferentes, formatos variados. E, com todas essas variedades de armações, o “menu” de opções vem acompanhado da eterna dúvida: Qual armação adequada melhor para o meu rosto?

Não é irrelevante ficar intrigado. A escolha correta da armação para seus óculos está diretamente relacionada com a importância de passar ao público uma mensagem correta, refletindo sua personalidade.

O primeiro passo importante é determinar qual o formato do seu rosto. Existem nove formatos diferentes de rosto que qualquer pessoa se encaixará em um deles.

Os formatos e dicas para a escolha de armações para cada um deles são:

1) **Rosto Oval:** Rosto um pouco mais estreito na altura do maxilar do que nas têmporas, mais largo na região das maçãs do rosto, estreitos na região do queixo e testa. A linha do cabelo é geralmente arredondada. Para este tipo de rosto o ideal é usar armações que sejam iguais ou mais largas que a parte mais larga do rosto. A parte superior da armação deve seguir a linha da sobrancelha. Evite armações que repitam o formato do maxilar e também hastes muito baixas.

2) **Rosto Quadrado:** Um rosto onde a testa, maxilar e maçãs do rosto tem a mesma largura. Queixo quadrado e linha do cabelo também quadrada. As suas armações devem evitar chamar atenção para a parte inferior do rosto. O maxilar saliente requer modelos que suavizam os contornos mais rígidos do rosto, não devem ser mais estreitas e nem mais largas que a parte mais larga do rosto. Cores contrastantes e hastes decoradas posicionadas acima da linha dos olhos favoreceram você. Modelos como aviadores e gatinhos são os ideais.

3) **Rosto Redondo:** É importante lembrar que este formato não é para rostos “gordinhos”. O que determina o formato é a

proporção de largura e comprimento das linhas do rosto. A largura do rosto é igual ao comprimento, tendo o queixo arredondado e a linha do cabelo também. Este rosto não tem ângulos definidos, ou marcados, e sim linhas suaves. A armação não deve ser muito mais larga que o rosto. As cores devem ser mais neutras e suaves.

Evite modelos redondos e hastes decoradas ou chamativas. As linhas superiores dos óculos devem seguir a linha da sobrancelha. Modelos quadrados e triangulares são boas sugestões.

4) **Rosto Coração e Rosto Triângulo invertido:** Testa larga, maxilar e queixo estreitos. Com formato de coração o queixo é mais delicado e o rosto com um triângulo invertido as linhas são mais angulares. Suas armações devem ser da mesma largura ou pouco mais estreita que a testa. A parte inferior deve apontar para fora e a superior deve seguir a linha da sobrancelha. Os modelos com laterais redondas são os mais adequados, como os aviadores e os redondos.

5) **Rosto Retangular e Rosto Longo:** Estes formatos de rosto são mais longos que largos. O rosto retangular tem a mesma largura na testa e maxilar, sendo os dois mais quadrados. O rosto longo tem linhas mais arredondadas e maxilares mais estreitas. Na escolha das armações, veja uma que te ajude a encurtar o rosto, para isso, elas devem acentuar mais a largura que a altura. A parte superior deve seguir a linha da sobrancelha. A parte inferior deve apontar para baixo. Cores contrastantes e hastes decoradas são liberadas para este tipo de rosto.

6) **Rosto Triângulo:** É bem angular, tendo maxilares largos e testa estreita. Pede armações que regulam e equilibram as partes superiores e inferiores do rosto. O ideal é não acentuar ainda mais o maxilar, portanto as armações não devem ser muito largas e nem se posicionarem muito



Rafaela Calvo

para baixo, e não deve ser mais estreita que a parte mais larga do rosto. As hastes devem ser posicionadas acima da linha dos olhos e podem ser decoradas e com cores contrastantes.

7) **Rosto Diamante:** Maçãs do rosto salientes, testa e maxilar estreitos. Suas armações devem ser mais largas, acima da bochecha. Na linha da bochecha elas devem ser mais estreitas. Cores mais neutras e hastes mais discretas são perfeitas para este formato de rosto. A dica mais preciosa é: considere sempre o tamanho do rosto.

Lembre-se que rostos delicados ou pequenos devem usar armações finas, pequenas e leves, já os rostos com traços fortes, armações que combinam linhas retas e curvas.

Olhos muito próximos são ideais para cores mais escuras nas laterais e a ponte (parte entre olhos) sugere-se que seja mais clara. Olhos muito afastados podem usar a ponte escura e atenção! Para quem tem olheiras e bolsas embaixo dos olhos, armações opacas e mais grossas ajudarão a escondê-las.

Considerando todos esses critérios, ficará mais fácil escolher um óculos para seu tipo de rosto. É importante que seu estilo e personalidade sejam considerados para que sua imagem reflita suas características. Lembre-se que nem sempre o modelo que ficou ótimo em outra pessoa será o ideal para seu tipo de rosto. Experimente vários modelos. Tente equilibrar todas as características do seu rosto com sua armação e fique satisfeito e confiante!



[www.fafiltec.com.br](http://www.fafiltec.com.br)

NOSSA MARCA NO PARANÁ

Em Curitiba  
Rua Almirante Gonçalves, 441 - Rebouças  
Fones: (41) 3023-2164 / (41) 3218-1600  
[curitiba@fafiltec.com.br](mailto:curitiba@fafiltec.com.br)

Em Pato Branco  
Rua Marechal Deodoro, 403 - Cristo Rei  
Fone: (46) 3220 - 0100  
[patobranco@fafiltec.com.br](mailto:patobranco@fafiltec.com.br)

# CURSOS EAD

VOCÊ A ALGUNS CLICKS DA SUA PROFISSÃO



**Informações e inscrições:**  
[www.filadelfia.com.br](http://www.filadelfia.com.br)  
0800 006 0011  
4007-2475

(Espaço local - capital e regiões metropolitanas)





**Inscrições e Informações**

**0800 006 0011**

**4007-2475**

(ligação local - capitais e regiões metropolitanas)

**[www.filadelfia.com.br](http://www.filadelfia.com.br)**

**[filadelfia@filadelfia.com.br](mailto:filadelfia@filadelfia.com.br)**