

MUSEU DA PESSOA

História

Cabine Promotoras Natura 2006

História de: [Vera Lúcia Putti](#)

Autor: **Museu da Pessoa**

Publicado em: 12/07/2006



• [História completa](#)

Identificação

Meu nome é Vera Lucia Bragança Oliveira Putti, nasci em janeiro de 1949 em Alegre, Espírito Santo.

Ingresso e história da Natura

A primeira vez que eu ouvi falar na Natura foi quando fui fazer uma limpeza de pele, um mês antes do meu casamento, em 1977. Naquela época, comecei a usar uma linha que se chamava Hidrabel. Depois comecei a usar Perena, e depois Chronos; nunca na vida passei outra coisa no meu rosto senão Natura. A história de como eu entrei na Natura é legal. Eu tinha uma amiga – eu era psicóloga e aí tive um problema sério de saúde. Quis ter três filhos e vivia como uma dondoca – e ela disse: “Você não quer vender Natura? Vamos lá” Eu comecei como consultora e depois de oito meses me tornei promotora. Entrei há 19 anos. Quando eu comecei, era a fase do plano Cruzado 1, aquela loucura de todo mundo comprando. Aquele foi um momento marcante pra mim. As convenções também foram momentos marcantes, especialmente quando eu ganhei a pulseira, o meu colar, os carros. Eu me relacionava muito bem com os clientes, porque como eu já usava Natura ficava mais fácil indicar, a gente tem a segurança e consegue convencer muito mais rapidamente. Quando eu entrei, não tive treinamento. Hoje, a gente tem muito mais isso na empresa, que é essa reciclagem maravilhosa que a Natura nos proporciona. Quando eu entrei, na realidade, foi de supetão, fiz um teste, uma redação, e entrei. O dia-a-dia de uma promotora é uma loucura, uma delícia. Acordo - eu tenho o meu escritório na minha casa - com o telefone tocando, já levanto de pijama atendendo consultora, e é corrido, é um pique. Eu, pelo menos, procuro estabelecer prioridades no meu trabalho, aquilo que é mais importante.

Desafios

Eu acho que o maior desafio da promotora é a própria relação. Na realidade, o “se relacionar bem” não é tão fácil. Por isso, estabelecer um vínculo afetivo com a consultora é extremamente importante. Isso não é fácil, porque as pessoas têm expectativas diferentes, atitudes diferentes, então o maior desafio é manter uma relação de afetividade, verdade e justiça com a consultora. Para incentivá-las eu procuro mexer muito com o ego. Conversar com a consultora é fundamental. A gente estimula através de cartas, de bilhetinhos, de aerogramas - mas eu acho que a gente estimula muito mais no contato pessoal e pelo telefone, temos que mostrar a importância do crescimento pessoal e profissional dela. Para apresentar um produto o segredo é a gente se encantar. Se eu me encantar com o produto, ele entra dentro de mim e eu consigo passar isso com força, com segurança, com fantasia, com sonho.

Ser Natura

O que mais me motiva são os desafios que a empresa estabelece para a gente. Eu corro atrás, sou uma leoa para buscar, pra conseguir fechar os meus objetivos. Lá em casa é um casamento com a Natura. Minhas filhas sempre participaram muito, teve épocas de a gente ter fechamentos complicados - fechamento é um dia estressante, é o dia em que a gente tem que fechar os objetivos e tem que correr atrás - e as meninas iam lá, acendiam velas para o meu anjo da guarda, para os anjos da guarda das promotoras e das consultoras. Meu marido ajuda a estabelecer estratégias para o dia do fechamento, monta planilhas, quando eu preciso de uma mais sofisticada - sou péssima em computação. Ele sempre foi parceiro, sempre me estimulou muito. A Natura está presente em tudo, porque eu acho que a gente tem que estar bem com a gente mesma e a filosofia da empresa do “bem é estar bem”. Isso pra mim é fundamental, é uma coisa que é prioritária na vida da gente, ninguém consegue ser boa naquilo que faz se não estiver bem consigo próprio.

Alma feminina

Os homens da Natura respeitam o nosso trabalho, nos admiram. É especial, temos uma relação de parceria.