

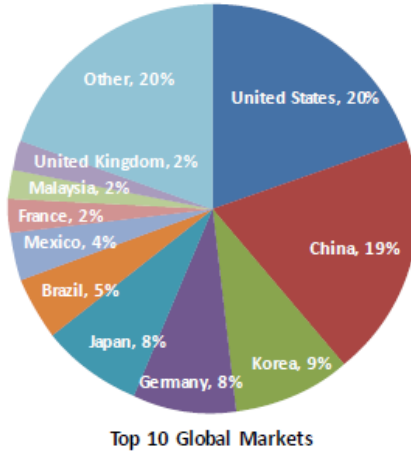
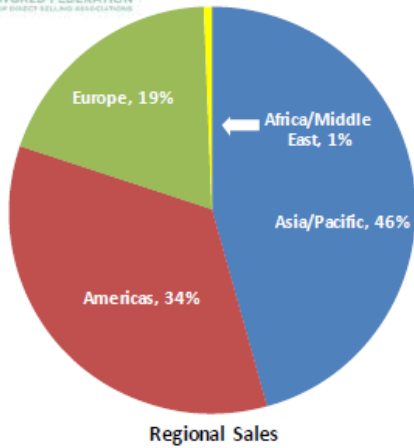
Anexos e Apêndice



Global Direct Selling - 2015 Retail Sales

Published June 3, 2016

Not for use after June 2, 2017



Region/Country	2015 Retail Sales (1)		% Sales Change (YOY) in Constant 2015 USD (2)	3-Year CAGR in Constant 2015 USD (2012-15)	Direct Sellers (3)
	Local Currency (millions)	USD (millions)			
Europe	na	35,427	5.7% ▲	4.3%	14,550,136
Western Europe	na	29,538	6.3% ▲	4.7%	4,051,613
Austria (5)	227	252	1.7% ▲	1.4%	166,757
Belgium (5)	197	218	1.6% ▲	2.7%	21,244
Denmark (5)	534	79	10.0% ▲	1.3%	68,400
Finland	187	207	1.6% ▲	1.7%	82,598
France	4,140	4,590	2.5% ▲	2.5%	640,215
Germany	13,697	15,185	6.5% ▲	5.2%	838,833
Greece (5)	135	150	-10.8% ▼	-7.5%	197,787
Ireland	37	41	36.2% ▲	-11.5%	25,000
Italy	2,647	2,934	9.4% ▲	4.7%	514,500
Luxembourg	42	46	0.0% ▬	0.0%	2,700
Netherlands (5)	114	127	3.0% ▲	3.9%	56,280
Norway (5)	870	108	3.8% ▲	2.2%	104,406
Portugal (5)	233	258	11.4% ▲	5.2%	216,845
Spain (5)	618	685	-2.5% ▼	-0.8%	208,549
Sweden (5)	2,393	284	6.8% ▲	0.3%	106,883
Switzerland (5)	306	318	-0.2% ▼	-1.5%	157,616
United Kingdom	2,645	4,039	11.8% ▲	9.8%	625,000

COMPETÊNCIAS INDIVIDUAIS PARA PROFISSIONAIS DE MARKETING MULTINÍVEL

Annual Retail Sales in Local		Annual Retail Sales in Constant 2015 USD				Retail Sales by Product Group										Numbers of Direct Sellers by Gender							
Year	Year over year % change	Total Sales	Local Currency per (2015) annual average	Year over year % change	3-Year Compound Annual Growth Rate	% of Global Sales	Total Sales (excluding regional sales)	Clothing & Accessories	Cosmetics & Personal Care	Home Care	Household Goods / Durables	Wellness	Books, Toys, Stationery, Etc.	Food & Beverages	Home Improvement	Utilities	Financial Services	Other Products & Services	Total Products & Services	Year over year % change	Total Number of Sellers (used to calculate regional totals)	% Women	% Men
2012	-0.4%	200,104,000	0.902	-0.4%		0.1%	\$221,844,789	12.6%	70.4%	2.8%	0.3%	13.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	-0.4%	186,920	89.2%	10.8%
2013	4.0%	208,108,000	0.902	4.0%	-1.4%	0.1%	\$230,718,404												100.0%	4.0%	194,400		
2014	0.4%	208,940,000	0.902	0.4%	1.3%	0.1%	\$231,840,796												100.0%	0.4%	195,180		
2015	11.4%	232,760,000	0.902	11.4%	5.2%	0.1%	\$258,048,780	9.0%	52.0%	1.0%	1.0%	36.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%	100.0%	11.1%	216,845	81.0%	19.0%

(Base for Global & Region % = Total Sales in Constant 2015 USD)

(Base for Global & Region % = Total Sales in Constant 2015 USD)

Anexo 2

Quadro de semântica de palavras

Categoria	Semântica
Comunicação	<ul style="list-style-type: none"> • Ser Comunicativa, • Diálogo, • Saber ouvir, • Boa comunicação, • Boa argumentação, • Capacidade de comunicação, • Capacidade de falar em público, • Clareza, • Domínio da palavra, • Comunicativo, • Facilidade comunicação, argumentar, • Comunicadora, • Linguagem sintética, • Argumentação em vendas, • Poder de argumentação, • Habilidade de comunicação; • Dicção, • Assertivo, • Comunicação Simples, • Ter um discurso fluído e organizado
Bom vendedor	<ul style="list-style-type: none"> • Poder comercial e de negocio, • Saber vender, • Ter habilidades de vendedor, • Conhecimento de vendas • Criar necessidades de compra • Sede de informação • Conhecer o mercado

	<ul style="list-style-type: none">• Técnicas de vendas• Gostar de esquemas de pirâmide• Gostar deste tipo de Marketing• Aconselhá-los às pessoas de acordo com o que pretendem• Respeitam as decisões dos clientes• Compreensão• Focado no Cliente• Cliente target• Saber se adequar a diferentes tipos de pessoas e gostar de estar entre pessoas.• Não insistir demasiado na venda de um produto (caso seja evidente que o potencial comprador não está interessado)• Passar credibilidade com relação ao conhecimento dos produtos é o Negócio• Explicação dos produtos• Optimizar produtos à necessidade do cliente• Saber o que vendem• Credibilidade• Conhecer o Produto• Atualizado• Identificar se com a filosofia do produto• Conhecimento técnico• Conhecimento sobre o mix de produtos que a empresa oferece• Ser bom gestor• Acreditar na empresa• Acreditar no produto• Identificar se com a filosofia do produto• Atenção
--	---

COMPETÊNCIAS INDIVIDUAIS PARA PROFISSIONAIS DE MARKETING MULTINÍVEL

	<ul style="list-style-type: none"> • Gosto pelos produtos e seus efeitos • Saber expor o produto • Demonstrar o produto • Assistência • Presença constante
Simpatia	<ul style="list-style-type: none"> • Afabilidade
Resiliência	<ul style="list-style-type: none"> • Espírito de sacrifício • Persistente • Persistência • Empenho • Paciente • Perseverança • Ser persistente • Reação calma perante as frustrações • Ser resiliente
Aparência	<ul style="list-style-type: none"> • Apresentação • Boa apresentação • Boa aparência • Ser arrojado • Boa postura corporal • Apresentação • Sorriso Sincero • Sorrir • Sentido estético
Criatividade	<ul style="list-style-type: none"> • Criativa • Inovador • Imaginação • Originais
Dinamismo	<ul style="list-style-type: none"> • Dinâmica
Ética	<ul style="list-style-type: none"> • Honestidade • Coerência • Cordial nos valores humanos • Seriedade • Ética no trabalho

COMPETÊNCIAS INDIVIDUAIS PARA PROFISSIONAIS DE MARKETING MULTINÍVEL

	<ul style="list-style-type: none"> • Respeitoso • Segurança • Humildade • Integridade
Motivação	<ul style="list-style-type: none"> • Motivado • Empenho • Propósitos firmes
Persuasão	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidades de persuasão • Capacidade de manipulação • Poder persuasivo
Equipa	<ul style="list-style-type: none"> • Acima de tudo Relação as com pessoas • Gosto por trabalhar com pessoas • Gostar de se relacionar com pessoas • Comprometimento de toda a equipe • Trabalho em equipa • Gosto por trabalhar em equipa • Gostar de gente • Interesse por pessoas • Cooperação • Ter boa capacidade de relacionamento • Trabalho em rede
Liderança	<ul style="list-style-type: none"> • Sentido de liderança • Inspiradora • Líder • Ser líder • Se tornar bom líder
Desenvoltura	<ul style="list-style-type: none"> • Desinibição • Extrovertido • A vontade • Expressiva • Espontaneidade • Ser expansiva • Foco
Confiança	<ul style="list-style-type: none"> • Confiante • Auto-confiança
Disponibilidade	<ul style="list-style-type: none"> • Colaboração • Disponível • Prestável • Dedicado • Disponibilidade de tempo • Espírito colaborativo
Proactividade	<ul style="list-style-type: none"> • Custo benefício • Proactivo • Iniciativa
Ambição	<ul style="list-style-type: none"> • Ser ambicioso • Bons incentivos

COMPETÊNCIAS INDIVIDUAIS PARA PROFISSIONAIS DE MARKETING MULTINÍVEL

	<ul style="list-style-type: none"> • Condições contratuais favoráveis • Dinheiro Extra • Renda Extra • Gostar de dinheiro fácil
Organização	<ul style="list-style-type: none"> • Pontualidade • Coerência • Organizado • Orientação
Empreendedorismo	<ul style="list-style-type: none"> • Empreendedora
Relacionamento interpessoal	<ul style="list-style-type: none"> • Facilidade de Relacionamento • Bom relacionamento interpessoal • Ser amigável • Ser atencioso • Ser evangelizador
Competência	<ul style="list-style-type: none"> • Geniais • Rigorosos • Ser eficaz • Profissional
<i>Networking</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Conhecer bastante gente • Excelente <i>networking</i> • Bons contatos profissionais • Sociável • Rede de amigos • Larga rede de contatos • Ótimas capacidades relacionais • Ser uma pessoa sociável • Conhecer muita gente • Ter uma boa rede de contactos
Empatia	<ul style="list-style-type: none"> • Empatico
Aprendizagem	<ul style="list-style-type: none"> • Formação
Estratégia	<ul style="list-style-type: none"> • Definir objetivos • Objetivos • Ser capaz de definir objetivos • Visão
Bons resultados	<ul style="list-style-type: none"> • Foco
Adaptabilidade	<ul style="list-style-type: none"> • Adaptabilidade • Versatilidade • Flexível • Flexibilidade comportamental
Paciência	<ul style="list-style-type: none"> • Paciente
Ativo	<ul style="list-style-type: none"> • Interação

COMPETÊNCIAS INDIVIDUAIS PARA PROFISSIONAIS DE MARKETING MULTINÍVEL

	<ul style="list-style-type: none"> • Observação • Vivacidade • Dinâmica • Atenção
Responsabilidade	<ul style="list-style-type: none"> • Responsável
Risco	<ul style="list-style-type: none"> • Corajosa
Carisma	<ul style="list-style-type: none"> • Carismático
Perspicácia	<ul style="list-style-type: none"> • Perspicaz • Persistente

Apêndice 1

Questionário

Competências do Profissional de Marketing Multinível

No âmbito de uma dissertação de Mestrado em Gestão de Recursos Humanos e Comportamento Organizacional que está a ser realizada no Instituto Superior Miguel Torga, solicita-se a sua colaboração através do preenchimento deste questionário. As respostas são anónimas e serão apenas alvo de tratamento estatístico, estando garantida a total confidencialidade dos dados. O sucesso deste estudo depende muito da sua colaboração, que desde já agradeço.

***Obrigatório**

Trabalha em Marketing Multinível? *

- Sim
- Não
- Não, mas já trabalhei.

Escreva quatro características que acha importantes para uma pessoa que trabalha em Marketing Multinível (exemplos de empresas que trabalham nesta área: Avon, LR, Tupperware, Oriflame, Herbalife, 4 life, Yves Rocher, DXN, Amway, Bimby, Mary Kay, Natura, etc...) *

A sua resposta

Apêndice 2

Questões que podem ser utilizadas em entrevistas a potências profissionais de MMN

Competência	Perguntas
Comunicação	<ul style="list-style-type: none"> • Descreva uma situação em que foi capaz de fortalecer um relacionamento através de uma comunicação eficaz. Como alcançou uma comunicação eficaz? • Conte uma situação em que sentiu que tenha comunicado menos bem. Como corrigiu a situação? • Dê-me um exemplo de uma situação em que foi capaz de comunicar com sucesso com outra pessoa, inclusivamente quando não simpatizava com ela. • O que tem feito para melhorar as suas capacidades de comunicação?
Simpatia	<ul style="list-style-type: none"> • Relate uma situação em que tenha mostrado entusiasmo por uma situação positiva de outra pessoa. Qual o impacto que essa ação teve?
Resiliência	<ul style="list-style-type: none"> • Considera-se uma pessoa resiliente. Dê um exemplo em concreto. • Relate um acontecimento em que conseguiu identificar caminhos que possibilitaram transformar momentos instáveis em oportunidades de aprendizagem.
Aparência	<ul style="list-style-type: none"> • Conte-me uma situação na sua vida em que a sua apresentação (forma de vestir) contribuiu para o seu sucesso? • Considera que ter uma aparência física cuidada contribui para ser melhor profissional de MMN
Criatividade	<ul style="list-style-type: none"> • Lembre-se de uma solução criativa sua que tenha contribuído para um projecto em que esteve envolvido. • Descreva o projeto ou trabalho mais criativo que teve oportunidade de fazer.
Dinamismo	<ul style="list-style-type: none"> • Dê-me um exemplo em que tenha ido muito acima do que era a sua obrigação profissional, para resolver um problema de trabalho com dinamismo. • Usa o dinamismo para a execução das suas funções. • Dê-me um exemplo de um projecto que tenha arrancado por sua iniciativa.
Ética	<ul style="list-style-type: none"> • Já foi responsável por informações confidenciais? Como actuou perante essa responsabilidade?

COMPETÊNCIAS INDIVIDUAIS PARA PROFISSIONAIS DE MARKETING MULTINÍVEL

	<ul style="list-style-type: none"> • Já se confrontou com actos de desonestidade de outras pessoas, no contexto de trabalho? Como reagiu? • Lembre-se de uma situação em que um colaborador ou colega teve um comportamento pouco ético. Como lidou com a situação?
Equipa	<ul style="list-style-type: none"> • Descreva uma situação em que teve um colaborador que, devido a sua dedicação, alcançou os seus objectivos. • Lembre-se de um colaborador seu com grandes potencialidades. O que fez para apoiar o seu progresso de carreira? • Fale-me de um colaborador que tentou apoiar para progredir profissionalmente, mas não teve sucesso. Como actuou? Porque não teve êxito? • Qual foi a equipa mais desafiante com que trabalhou até hoje? Porquê? • Como prefere trabalhar: rodeado de outras pessoas ou em ambiente calmo e retirado?
Persuasão	<ul style="list-style-type: none"> • Descreva uma situação em que foi capaz de influenciar outras pessoas com particular eficácia. • Conte uma situação em que foi capaz de realizar uma venda difícil graças à sua capacidade de persuasão. • Relate uma situação em que teve que convencer um grupo a aceitar uma proposta sua. Como fez? Qual foi o resultado?
Motivação	<ul style="list-style-type: none"> • O que faz para entusiasmar e envolver os seus colaboradores, no trabalho? • Acha que consegue motivar os seus colaboradores/colegas? O que faz? Dê exemplos concretos • O que acha que motiva mais as pessoas no trabalho? Dê exemplos.

Apêndice 3

PIC – Perfil individual de competências requeridas

PIC – Perfil individual de competências requeridas	
Área funcional: Vendas	Função: Profissional de Marketing Multinível

Competências	Níveis				
1. Comunicação					
2. Simpatia					
3. Resiliência					
4. Aparência					
5. Criatividade					
6. Dinamismo					
7. Ética					
8. Motivação					
9. Persuasão					
10. Equipa					