



# A importância das relações intra-RPR

**Luiz Mauricio Janela**  
Global Opsi  
Corretora de Seguros



# Por que a Rede PetroRio?

## O nosso estatuto




- **Estimular** a articulação entre a oferta e demanda de produtos e serviços para o setor de petróleo gás e energia, através da **realização de negócios e o desenvolvimento sustentável das empresas associadas.**
- **Interceder** junto a **órgãos financiadores**, para o apoio a investimentos das associadas.
- **Estimular** e promover a difusão de **conhecimentos científicos e tecnológicos.**
- **Promover a união e o bom relacionamento entre as empresas filiadas;** entre as Redes Petro e as Instituições da cadeia de Oil&Gas.

# Por que a Rede PetroRio?

## O nosso estatuto



- Fomentar a implantação de **normas e procedimentos da Qualidade/Certificações**.
- **Estimular encontros de negócios**, relacionamentos entre as associadas, entre as Redes Petro e entre as instituições.
- **Promover, organizar e divulgar eventos** técnicos e científicos.
- **Manter banco de dados** com informações sobre demanda de serviços.
- Ser um **canal permanente de comunicação** entre as associadas,
- Atuar na defesa da **preservação, conservação do meio ambiente e na promoção do desenvolvimento sustentável**.

- 
- A row of brown leather office chairs with wooden armrests is arranged around a round wooden table. The scene is brightly lit, likely from a window in the background. The text is overlaid on the left side of the image.
- **Mais e melhores negócios.**
  - **Ambiente com pessoas para me ajudar a aprimorar o meu negócio.**
  - **Uma equipe de vendas de alto nível.**
  - **Organização com regras e metas.**

**RELACIONAMENTOS  
SÃO IRRELEVANTES?**



**BASTA TER UM BOM PRODUTO E  
UMA BOA HISTÓRIA?**

**Compromisso**

**Atendimento**

**Preço**

**Pós-venda**

**Prazo**

**Experiência de  
de compra**

**Transparência**



# **VENDAS**



**Ontem**

**Contorno  
de objeções  
Fechamento**

**Hoje**

**Relacionamento  
de longo prazo  
com o cliente  
e/ou parceiro**



**NETWORKING É  
RELACIONAMENTO!**

# Como ser referenciável?

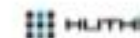




- **Participar das reuniões da RPR.**
- **Aproveitar os momentos de networking antes e depois da reunião.**
- **Encontrar com associados e conversar sobre os negócios de um e de outro.**
- **Entender as sinergias e como é possível referenciar os colegas.**
- **Fazer indicações de negócios, marcar a reunião, ir junto, reforçar.**
- **Compartilhar com os demais associados cases de sucesso.**



**Juntos somos  
mais fortes!**



**Luiz Mauricio Janela**  
**(21) 981286356**  
[luizjanela@globalopsi.com](mailto:luizjanela@globalopsi.com)  
[www.globalopsi.com](http://www.globalopsi.com)