ESTUDO PRELIMINAR DA PROFISSÃO DE VENDEDOR DE CALÇADOS EM LOJA PARA FINS DE SELEÇÃO PROFISSIONAL

JOSÉ DA SILVEIRA PONTUAL

I — APRECIAÇÃO GERAL

Definição — A profissão consiste em exibir, experimentar e vender calçados diretamente aos consumidores nas lojas, executando todos os trabalhos preparatórios necessários a êste fim.

Ambiente de Trabalho — As condições do ambiente de trabalho do ponto de vista higiênico são muito boas; em muitas ocasiões, porém, principalmente nas lojas pequenas, estabelece-se um ambiente de confusão e barulho, criado pelos diversos vendedores a atenderem simultâneamente os vários clientes.

Horário — O horário legal é de 42 horas semanais (semana inglêsa). Na realidade, porém, é de 49 horas, distribuídas do seguinte modo:

Dias comuns: Manhã: 8 às 12. — Almôço: 12 às 13½. — Tarde: 13½ às 18 horas. Sábados: 8 às 12 horas.

Classificação e Promoções — Dentro da profissão existe uma classificação decorrente da maior ou menor eficiência do trabalhador:

O *Meio Balcão,* vendedor menos eficiente, que, por pouca prática ou por deficiência de aptidões apresenta um movimento de vendas relativamente baixo.

O *Balcão Inteiro,* vendedor capaz de atingir importância elevada de vendas, assim como, por conhecer perfeitamente todo o stock, pode executar com perfeição os serviços preparatórios.

Não há números fixos que determinem esta classificação, que depende do julgamento subjetivo da administração, diante das possibilidades de venda, em cada loja, de acôrdo com o ponto, o tipo de mercadoria e o grau de variação do stock.

Além destas duas classes de vendedores existem ainda os *Vendedores Classificados,* que por antiguidade e confiança pessoal auxiliam o *Gerente.*

As possibilidades de promoção são, assim, relativamente pequenas, pois os cargos de vendedores classificados e de gerentes (êstes já pertencendo a outra pro-

fissão) são de confiança pessoal dos empregadores.

Salários — O salário é dividido em duas partes: uma fixa, mensal, e outra proporcional ao volume de vendas realizadas pelo próprio vendedor. Os vendedores classificados geralmente recebem salários fixos mais elevados.

Há, porém, por parte dos empregadores a preocupação de estabelecer um salário-teto. Assim, quando as condições de venda são mais fáceis, o índice do salário proporcional, ou seja a comissão sôbre as vendas, é menor e maior a parte fixa, acontecendo o contrário quando as condições de venda da própria loja são mais difíceis. Jogando com êstes dois elementos, fazem com que o salário total nunca exceda de certa importância.

Nestas condições os salários são os seguintes:

	Parte fixa	Comissão
Balcão inteiro	900 a 1.300	
Meio balcão	700 a 1.000	1/2
Vendedor Classificado	2.500	a 5%

Nunca ultrapassam, porém, os seguintes limites:

Balcão Inteiro	de 1.500 a 2.500
Meio Balcão	de 1.000 a 1.500
Classificados	de 2.000 a 2.500

Atingidos êstes limites o vendedor não tem maior estímulo em aumentar as vendas, pois nesta altura, em geral, os empregadores modificam o contrato de trabalho que é verbal, reduzindo a taxa de comissão. E' verdade que as próprias condições de trabalho limitam a possibilidade de vendas, pois é impossível reduzir além de certo limite o tempo médio dedicado a cada freguês.

Nas condições atuais os melhores vendedores não vão além de 12 a 14 pares por dia. Mesmo nesta base os salários seriam mais altos se fôssem mantidas as taxas de comissão nos casos de vendas fáceis.

Stock de Calçados — Numa loja de calçados existe grande variedade de modelos e, dentro de cada modêlo, apreciável variedade de côres e de qualidades de couro, afora os diversos tamanhos e as diversas alturas.

Pode considerar-se um stock normal o seguinte:

Calçados de rapazes e homens

Modelos clássicos	100
Modelos borracha	80
Modelos diversos (Esporte, sandálias, alpercatas, mocassins, etc.)	70

Calçados de Senhoras

Modelos diversos	250

Calçados de crianças

Modelos diversos	50
Total de modelos	550

Em cada um dêstes modelos existem calçados de várias côres e espécies de couro, e cada uma destas côres ou couros vários tamanhos e cada tamanho várias alturas.

Os tamanhos são os seguintes:

Crianças e meninos	de 16 a	33 cm	— 13
Rapazes	34	37	4
Homens	38	44	7
Senhoras	32	38	7

Cada tamanho tem calçados de três alturas.

As côres e variedades de couro variam, para cada modêlo, de 2 a 8.

Tomando, para base de cálculo, uma média de 4 côres para cada modêlo, chegaremos a um total de 16.500 pares de calçados, que é o stock normal de uma boa loja.

Esta grande variedade de tipos diferentes em modêlo, tamanho, altura e côr distingue-se pelas seguintes indicações, carimbadas nos rótulos das caixas:

Modêlo - Referência, de 1 a 550.

Tamanho — Indicado em centímetros até 32 e daí em diante pela chamada *tabela inglêsa*, que consiste em usar os números de 0 a 11, correspondendo a 33 a 44 centímetros. Acrescentando ao número o algarismo 3, obtém-se um resultado cuja terminação indicará os centímetros.

Assim, o número 7 corresponde a 40 (7 mais 3 igual a 10). O número 1 corresponde a 34, etc.

Altura — Indicada pelos números 4, 5 e 6 ou pelas letras D, E e F.

Côr e couro — As diversas côres e variedades de couro são indicadas pela palavra LOTE seguida de números convencionais. Ex: Lote 24 significa Verniz Prêto; Lote 25, Cromo Prêto, etc.

Preço — O preço é escrito a lápis no fundo das caixas.

Desta forma, cada caixa de sapatos tem, no rótulo, as seguintes indicações; como no exemplo:

Ref 135	Tam 7
Lote 24	Alt E

Reserva — Denomina-se Reserva o conjunto de tipos e tamanhos em duplicatas, para reposição imediata das faltas do Stock decorrentes das vendas diárias. Compõe-se dos tipos mais vendáveis em modelos, côres, tamanhos e alturas.

Aparelhos usados — Usam-se na venda de sapatos os seguintes aparelhos:

Medidor (Footmeter) — Aparêlho de molas que mede exatamente a largura e o tamanho do pé, permitindo também medir a altura.

Pedígrafo — Aparêlho que tira uma impressão plantar, permitindo verificar o modo do freguês apoiar os pés no solo, o que mostra defeitos como pé chato e outros.

Radioscópio — Aparêlho que permite ver a imagem radioscópica do pé dentro do sapato.

Êstes aparelhos só são encontrados em algumas lojas sendo usados sòmente nos casos difíceis.

II — Análise do Trabalho

Classificação das tarefas — As tarefas de um vendedor de calçados podem ser divididas em dois grupos:

1) Tarefas periódicas ou ocasionais;
2) Tarefas diárias.

Tarefas Periódicas — As tarefas periódicas são as seguintes:

1) Arrumação e numeração do stock;
2) Memorização do stock;
3) Arrumação de mostruários e vitrines;
4) Inventários.

Numeração e Arrumação do Stock e da Reserva — As boas sapatarias usam marcas próprias e tôdas as caixas levam um rótulo com a marca da casa. A numeração e arrumação de todo o Stock só é feita em casos excepcionais: início de negócio ou conveniência em modificar as numerações.

O plano geral de numeração e arrumação é feito, em geral, pelo gerente, cabendo aos vendedores apenas executá-lo. Porém um bom vendedor, um Balcão Inteiro, deve saber planejá-la.

Damos abaixo uma das maneiras usuais de planejamento de numeração e arrumação de Stock:

Numeração — Para estabelecer a ordem da numeração referente aos diversos modelos toma-se como referência certo detalhe, por exemplo a grossura da sola, denominada "giga". Existem cinco gigas diferentes, numeradas de 1 a 5, de menor a maior espessura.

Inicialmente estuda-se o número total de modelos que vão constar do Stock. Admitindo o Stock já descrito, o número total de Referência seria de 550, sendo de 1 a 250 para calçados de homens e rapazes, de 251 a 500 para calçados de senhoras e de 501 a 550 para calçados de crianças. Dentro destas classes estabelece-se a numeração partindo-se de um detalhe, ou a giga, como já foi explicado ou a cadeia — Chinelos e Sandálias, Calçados Sport, Calçados Clássicos, Calçados Luxo. Esta maneira é preferível porque pode ser adaptada aos calçados de senhoras e de crianças.

Quanto às côres e variedades de couro, numera-se de acôrdo com uma tabela — Lote 1 a Lote X.

As alturas e tamanhos são indicados como já explicamos em item anterior.

Numeradas tôdas as caixas estabelece-se o plano de arrumação de acôrdo com o espaço disponível, sendo preferível fazê-lo de modo que os vendedores alcancem qualquer caixa sem necessitar o uso de escadas. As caixas são arrumadas em prateleiras, seguindo a ordem numérica dos números de referência de baixo para cima e da esquerda para a direita, colocando tôdas as caixas do mesmo número de referência juntas, sòmente então passando ao número seguinte.

Memorização do Stock — Cada casa tem seu sistema próprio de numeração e arrumação, assim como usa modelos diferentes. Por isto a primeira tarefa do vendedor ao entrar num emprêgo é memorizar o Stock, ou seja, na gíria profissional, "estudar o Stock". Isto é feito abrindo o vendedor caixa por caixa e procurando associar o modêlo ao número de referência, memorizando além disso a tabela de côres e variedades de couro. As tabelas de tamanho e altura são comuns a tôdas as casas. Esta é a tarefa mais difícil de tôdas, exigindo uma memória associativa excepcional.

Enquanto não consegue memorizar o Stock o vendedor recorre aos outros, para informações, diminuindo muito suas possibilidades de venda, pois êle terá que levar o companheiro às vitrines para mostrar o calçado cujo número de referência deseja.

Arrumação de vitrines — A arrumação completa de vitrines só tem lugar ou no início de negócios ou em mudanças de estação, quando se torna necessário expor em evidência os tipos de calçados da época. O trabalho é feito sob a orientação dos gerentes ou dos vendedores classificados. As vitrines devem ser suficientemente amplas para a exposição de cada um dos modelos disponíveis.

Inventários — No fim de cada exercício faz-se o inventário do

Stock e da Reserva, para Balanço, o qual é dirigido pelo Contador e pelo Gerente. E' aconselhável dividir os vendedores em dois grupos, fazendo um inventário duplo, para confirmação recíproca. Em um Stock bem arrumado o inventário se torna muito fácil.

Tarefas Diárias

As tarefas diárias são:

1) Vendas;
2) Reposição das faltas do Stock;
3) Substituições e acréscimos de modelos.

Vendas — Esta é a verdadeira finalidade da profissão, exigindo por isto um estudo detalhado.

O ato de vender pode ser dividido nas seguintes fases:

a) Informação;
b) Busca;
c) Demonstração e fechamento da venda;
d) Recebimento e registros.

Informação — Entrando o freguês na loja o vendedor se aproxima e informa-se gentilmente do que êle deseja. Caso êle não tenha ainda escolhido um modêlo na vitrine o vendedor convida-o a fazê-lo, inquirindo suas preferências e mostrando-lhe modelos que pareçam atendê-las. Ao mesmo tempo observa o freguês, o tipo de calçado que êle traz, seu modo de pisar, assim como o aspecto geral de sua personalidade em relação ao nível social e ao modo de decidir-se, em busca de indícios que o auxiliem nas fases seguintes.

De um modo geral, os fregueses de uma loja podem ser classificados em quatro tipos, em relação ao ato de comprar:

Os Objetivos, que sabem o que desejam, escolhendo o modêlo na vitrine, ou procurando um modêlo que já conhecem.

Os Confiantes, que procuram espontâneamente a orientação do vendedor.

Os Indecisos, que ficam entre dois ou mais tipos da vitrine, custando a escolher um dêles.

Os Curiosos, que já trazem a decisão de não comprar.

O vendedor deve ser capaz de distinguir cada um dêstes tipos, assim como observar o tipo social de cada freguês, de modo a comportar-se eficientemente nas fases seguintes.

Busca — O freguês que chamamos objetivo aponta um modêlo na vitrine ou pede um determinado modêlo que já conhece, dizendo o tamanho que usa. O vendedor deve lembrar-se imediatamente do número de referência do modêlo e do número do lote, ir buscar no stock dois ou três pares de várias alturas e experimentá-los, iniciando pelo mais provável, de acôrdo com sua observação, para evitar perda de tempo.

O confiante pede ao vendedor um tipo de calçado com indicações vagas. O vendedor deve levá-lo às vitrines, e mostrar-lhe o modêlo que melhor se coadune com seu tipo, dentro do preço desejado e que é geralmente aceito, caindo no primeiro caso.

O indeciso aponta dois, três ou mais pares na vitrine pedindo demonstrações para escolher entre êles. E' o caso mais trabalhoso e demorado e que requer mais habilidade por parte do vendedor, para conduzir o mais ràpidamente possível o freguês a uma decisão.

O curioso está decidido a não comprar, ou por não poder fazê-lo ou por qualquer outro motivo. O vendedor pode adquirir com a prática a intuição necessária para "sentir" êste tipo, o que é muito útil, especialmente quando há vários fregueses a atender.

O que caracteriza esta fase é a necessidade imprescindível do vendedor ter a capacidade de associar imediatamente o modêlo ou modelos escolhidos com o número de referência. Acresce ainda que muitos dos modelos não têm todos os tamanhos, quer por demora de remessa das fábricas, quer por se tratar de modelos que já vão ser substituídos. Neste caso, o vendedor deve evitar dizer diretamente ao freguês que não tem o número, e procurar conduzi-lo a outro tipo, realçando êste, o que freqüentemente dá bom resultado, especialmente se o segundo modêlo é mais barato. Para isto êle precisa de lembrar-se também, imediatamente, que falta o tamanho pedido. Outras vêzes ainda, o freguês pede um calçado, indicando apenas a côr, ou a fôrma. O vendedor deve lembrar-se dos diversos modelos que atendam a êste ou êstes requisitos e sua localização na vitrine, para mostrá-los ao freguês.

Demonstração e fechamento da venda — Nesta fase o vendedor exibe o calçado focalizando seu ponto principal de vendabilidade e experimenta-o, calçando-o no freguês. As maneiras do vendedor, seus gestos, sua simpatia e sua habilidade podem influir fortemente para que o freguês se decida a comprar. Sentado em banqueta apropriada, em frente ao freguês, o vendedor calça-lhe o sapato com o auxílio da calçadeira, tendo o cuidado de verificar que a meia esteja bem calçada. Nos casos difíceis deve usar os aparelhos já indicados, e quando os modelos escolhidos não apresentarem a necessária comodidade, lembrar-se prontamente dos outros modelos semelhantes, de fôrmas diferentes e demonstrá-los, procurando harmonizar a disponibilidade de mercadorias com os desejos e a comodidade do freguês.

Recebimento e registros — Fechada a venda o vendedor toma o enderêço do freguês, escreve-o em um rótulo da casa, escritura a venda no talão apropriado, destaca a primeira via, recebe o dinheiro do freguês, leva-o ao Caixa, registra a venda na caixa registradora, apertando a tecla que lhe corresponde, recebe o trôco, entrega ao freguês com a nota de venda, despedindo-se amàvelmente. Depois entrega a caixa do sapato escolhido e o rótulo com o nome e enderêço do freguês à seção de embalagem e expedição. A seguir arruma os calçados que serviram para demonstração, colocando-os nos seus lugares. Todos êstes atos devem ser realizados com a maior rapidez possível, acontecendo muitas vêzes que, entre êles, o vendedor já tenha que atender a um novo freguês, a quem pede um minuto de espera enquanto termina a venda que está realizando.

Reposição de faltas — Atendido o último freguês e fechadas as portas na hora regulamentar, os vendedores vão preencher os claros existentes no Stock pelas vendas do dia, com calçados da Reserva. A Reserva, arrumada como o Stock, fica em depósito na sobre-

loja. Um dos vendedores sobe à sobreloja, geralmente construída contornando as paredes do salão de vendas, joga a outro que está no salão, caixa por caixa, os calçados necessários à reposição das faltas. Esta é a melhor disposição, que permite serviço mais rápido. Outras lojas, porém, mantêm a Reserva em depósitos internos, por falta de espaço, e nestes casos os vendedores têm que ir e vir, anotando ou memorizando as faltas para trazer os calçados necessários.

Substituições e acréscimos — Quando chegam calçados dos depósitos e das fábricas, quer dos modelos usuais, quer de novos modelos, devem ser numerados e arrumados no Stock como na Reserva e colocados nos Mostruários. Tudo isto é feito fora do horário de porta aberta, antes e depois do expediente para o público.

III — Requisitos

Generalidades — De acôrdo com a análise das tarefas, podemos estabelecer os requisitos necessários para exercer eficientemente a profissão, que podem ser divididos em dois grupos: Aptidões e aspectos da personalidade, e conhecimentos.

Aptidões e Aspectos da Personalidade:

1. Boa saúde física e mental;
2. Resistência física média;
3. Memória associativa excepcional;
4. Inteligência verbal média;
5. Sociabilidade, considerada como o conjunto dos seguintes elementos caracterológicos:

   Afabilidade
   Simpatia
   Empatia
   Adaptabilidade.

Conhecimentos:

1. Matemática elementar;
2. Português elementar;
3. Conhecimentos profissionais básicos.

Aptidões e Aspectos da Personalidade:

Boa saúde física e mental — Indispensável, quer para permitir o contato direto com os fregueses, quer para exercer os trabalhos auxiliares de venda.

Resistência física média — Necessária para suportar o esfôrço físico de abaixar-se freqüentemente, assim como levar e trazer as caixas.

Memória Associativa excepcional — Na organização atual do negócio de calçados no nosso meio, esta é uma aptidão de influência decisiva na eficiência profissional do vendedor. As lojas não têm catálogos onde estivessem indicados os números de referência da grande quantidade de modelos, junto às suas fotografias. Por isto, se o vendedor não é capaz de memorizá-los perfeitamente, prejudica enormemente sua produção.

Inteligência verbal média — Necessária para argumentar hàbilmente com o freguês, conduzindo-o ao fechamento da venda.

Sociabilidade — Aspecto caracterológico indispensável para sentir o prazer no trabalho, concorrendo fortemente para conduzir o freguês à decisão de comprar.

Conhecimentos — Os requisitos apontados representam o mínimo

para poder exercer a profissão, executando de modo aceitável todos os trabalhos preparatórios e complementares das vendas.

IV — Projeto de um programa de Seleção Profissional

Considerações preliminares — Antes de estabelecermos, em projeto a discutir, um programa de seleção de vendedores temos que considerar que a situação atual do negócio de calçados no nosso meio no que diz respeito à organização das lojas, assim como à falta de cursos de aprendizagem profissional, criam condições que exigem um índice de seleção baixo. Pelas informações que conseguimos colhêr, existem muito poucos Balcões Inteiros, ou seja vendedores de elevada eficiência, o que é perfeitamente compreensível, desde que a falta de um catálogo ou fichário dos inúmeros modelos e suas referências desloca o problema das aptidões do vendedor, que deveria ser a habilidade em fechar a venda pròpriamente dita, para o trabalho preparatório de associação mental, que passa ao primeiro plano. Assim, torna-se difícil encontrar indivíduos que aliem as duas aptidões não muito comuns, sendo uma delas em grau muito elevado.

Olhando o problema no ponto de vista de conjunto, caberia, antes de realizar uma seleção, induzir o empregador a fazer um fichário ou catálogo de todos os modelos, o que permitiria aproveitar maior número de elementos, localizando o problema das aptidões na habilidade de vender, o que nos parece ser, de fato, o elemento decisivo de eficiência.

Exames e Provas

Julgamos necessários os seguintes:

1. Exame médico e biotipológico;
2. Prova de personalidade;
3. Prova caracterológica;
4. Prova de memória associativa;
5. Prova de inteligência verbal;
6. Prova de conhecimentos;
7. Entrevista.

Podíamos acrescentar uma prova cinematográfica, que apresentasse situações reais de venda, solicitando dos candidatos críticas e soluções a cada uma delas. Tudo indica que se poderia obter os melhores resultados com uma prova desta natureza; seu preço, porém, parece-nos torná-la impraticável, salvo estudo mais detalhado.

Exame médico e biotipológico — O exame médico, além das indicações gerais do estado de saúde, deverá indicar especialmente qualquer traço patológico que venha infirmar o contato direto com os fregueses, como dermatoses, mau hálito, etc., que seriam eliminatórias.

O exame biotipológico deve ser feito pela somatotipia de Sheldon-Stevens, eliminando-se os tipos extremos, os de displasia alta, ginandromorfismo elevado e os predominantemente ectomorfos. A preferência deve ser dada aos endo-meso e meso-endomorfos.

Prova de personalidade — Esta prova tem por finalidade eliminar os psicopatas constitucionais, neuróticos e os marginais. A mais aconselhável será o PMK reduzido.

Prova caracterológica — Nossa prática autoriza-nos a indicar a Análise Grafológica como uma prova que pode prestar valiosos serviços à Seleção e Orientação Profissionais, como prova caracterológica. O método de Crépieux-Jamin, baseado nos caracteres gerais do grafismo, abandonando as interpretações de detalhes esporádicos e de ausência de modos gráficos já permite indicações valiosas do caráter individual, e entre elas a sociabilidade, o desejo de agradar, o senso diplomático, que parecem requisitos necessários à profissão.

Provas de memória associativa, inteligência verbal e conhecimentos — Estas provas podem ser reunidas em uma bateria, da qual damos, a seguir, um projeto.

Projeto de uma Bateria de provas de memória associativa, inteligência verbal e conhecimentos, para seleção de Vendedores de Calçados em Lojas.

1 — Faça as seguintes operações:

124,50	632,00	728,20	225,60	342,80
232,00	540,50	134,00	457,20	135,40
348,20	235,00	962,40	886,40	546,60
242,00	232,00	134,80	140,00	124,20
— 328,30	648,30	254,20	159,00	131,40
462,50	124,00	160,10	211,50	234,50
230,40	162,00	148,00	129,00	142,70
— 24,20	— 129,00	24,80	113,50	112,00
424,00	129,00	164,00	149,00	129,00
— 26,30	— 34,20	+ 113,50	— 112,70	— 58,00

42,50 × 8 —	142,80 : 5 —
129,40 × 3 —	214,20 : 7 —
332,50 × 4 —	129,70 : 9 —
422,30 × 8 —	214,70 : 8 —
129,40 × 7 —	132,90 : 2 —
329,60 × 2 —	276,40 : 6 —
428,30 × 6 —	182,30 : 3 —
124,20 × 9 —	214,70 : 4 —
218,70 × 5 —	182,70 : 6 —
134,20 × 7 —	312,40 : 9 —

2. Cada uma das palavras seguintes escritas com letras maiúsculas têm ao seu lado quatro palavras escritas com letras minúsculas.

Sublinhe, entre estas quatro, a que tiver a mesma significação da escrita em maiúsculas.

Exemplo:

SALTAR	machucar	*pular*	quebrar	cair
CAMA	mesa	vassoura	*leito*	bola

A palavra *pular* foi sublinhada porque indica a mesma coisa que SALTAR, assim como *leito* significa a mesma coisa que CAMA.

MOLÉSTIA	tristeza	vaidade	capricho	doença
DESPERTAR	fugir	temer	acordar	correr
ESTRADA	viagem	caminho	passeio	excursão
CONSENTIR	permitir	sofrer	acompanhar	perseguir
EXATO	incrível	bom	certo	visto
SOLO	terra	astro	sòzinho	deserto
RUÍDO	corrente	pulverizado	rumor	volume
CINTILAR	brilhar	raio	cinzas	chuviscar
ENVIAR	invejar	remeter	vagar	procurar
AROMA	bebida	orvalho	flor	perfume
EXISTÊNCIA	caridade	vida	sucesso	alimento
EXTREMIDADE	festa	favor	distância	ponta
VOCÁBULO	vadio	palavra	caduco	timidez,
IGNORAR	desconhecer	ígneo	suspeitar	sofrer
MÁXIMA	provérbio	comprido	extenso	melhor
NOCIVOS	noturnos	prejudiciais	vícios	novos
EPIDERME	espinho	agudo	couro	pele
RESUMO	licor	bagaço	sumário	cópia

3 — Sublinhe a forma certa de cada uma das sentenças abaixo.

Exemplo: Vou sair *depois* / despois da aula

O jantar está sob / sôbre a mesa

Eu não sube / soube a lição

O pessoal gostou / gostaram do futebol

Êstes cadernos pertence / pertencem ao professor

Eu não poude / pude trabalhar

Teu sucesso dependerá de ti / você mesmo

A turma { cantou / cantaram } muito

Sua desobediência prejudicará a { você / ti } mesmo

{ Faz / Fazem } três meses que êle foi nomeado

Na loja devia { haver / haverem } muitos empregados

4 — Responda às seguintes perguntas:

Quais os tamanhos em centímetros correspondentes aos seguintes números na Tabela Inglêsa?

0 —
8 —
5 —
4 —
10 —

Numere as cinco espécies de couro abaixo, de 1 a 5, da melhor para a pior:

Cromo
Jacaré
Vaqueta
Zug
Pelica

O que é "giga"?
O que é "Mocassin"?

Sublinhe na lista abaixo a espécie de couro mais macia:

Búfalo
Anca de cavalo
Camurça
Pelica
Cromo

TEMPO TOTAL DA PROVA

30 minutos

Quanto à prova de memória associativa, seria feita em duas partes, da seguinte forma:

Antes de aplicar a prova descrita acima o aplicador mostrará aos candidatos, durante 15 minutos, um quadro contendo 20 modelos diferentes de calçados, em côres, tendo cada um dêles ao lado o número de referência e o número do lote.

Terminada a prova de conhecimentos, o aplicador apresentará outro quadro, no qual os mesmos modelos de calçados estão contidos, em ordem diferente do primeiro quadro e sem números.

Os candidatos deverão escrever, em formulário distribuído, dentro de vinte quadros em branco, os numeros que conseguirem recordar.

Conclusão — O presente estudo, feito com a finalidade de prova do terceiro trimestre da cadeia de Seleção Profissional do Curso de Psicotécnica, não tem caráter definitivo, como plano de seleção. A exigüidade de tempo não permitiu um estudo mais aprofundado da profissão, assim como do projeto de provas apresentado.