

Conexão



Informativo da Associação Comercial e Empresarial de Caçapava | Jul/Ago 2016



RODADA DE NEGÓCIOS



Rodada de Negócios faz grande sucesso entre empresários da cidade e se consolida como mais um evento diferenciado da ACE Caçapava

ACE realiza treinamento voltado para Varejo de Moda em parceria com a consultora Cris Bedendo

Nesta edição, você confere mais empresas associadas na Coluna "Divulgando Nosso Comércio"



Com o início do segundo semestre, historicamente o melhor para o comércio, depositamos nossa esperança de que o pior da crise que nos assola já tenha passado.

Tudo nos leva a crer que com a definição sobre o impeachment a situação política e econômica gradativamente começa a voltar a normalidade.

Foi pensando nesta retomada que a ACE promoveu no final de julho sua primeira Rodada de Negócios, evento que reuniu empresários, que tiveram a oportunidade de apresentar suas empresas e seus serviços aos demais colegas presentes.

Percebemos que o formato informal agradou muito os participantes do evento e estamos programando uma nova rodada e colhendo sugestões que possam torná-la ainda mais produtiva.

No dia 31 temos outro evento, um talk show intitulado "Bem-estar e produtividade no trabalho" onde a Dra Rosana Calobrisi, mestre em Neurociência apresenta o tema "Alta performance e resultados: contribuições da neurociência". Ainda neste evento temos uma segunda palestra, ministrada pela Dra Roseane Ramos, nutricionista que aborda o tema "Reeducação alimentar e qualidade de vida.

São dois temas muito atuais e que vem ganhando uma im-

portância cada vez maior a medida que tomamos consciência das novas técnicas para melhorarmos o desempenho e de hábitos alimentares mais saudáveis. Vale lembrar que agosto é o mês em que se comemora o Dia Nacional da Saúde e ao final da palestra temos um encerramento com um café saudável.

Teremos também neste semestre um curso sobre Técnicas de Venda com foco em Varejo de Moda, que consiste em aprimorar nossa equipe de vendas para que munidos de bons e honestos argumentos aumente o número de itens vendidos por cliente além de aumentar o ticket médio por atendimento. Para isso, nossos colaboradores precisam ser instruídos sobre as composições harmônicas possíveis entre as peças de vestuário oferecidas e que variam de cliente para cliente. O bom vendedor pode desenvolver este feeling através deste treinamento.

Finalmente teremos um curso sobre composição de vitrines para o varejo de modas, diferencial importante para este segmento, pois a vitrine é fundamental para atrair potenciais clientes. Em breve você receberá mais informações sobre o curso

Esperamos encontrar todos vocês nestes eventos programados para este semestre. Até breve.

Wilson Ferrari

Conexão



O Conexão é uma publicação sem fins lucrativos da ACE Caçapava. Sua distribuição é gratuita e dirigida aos empreendedores e às entidades ligadas ao comércio, à indústria e à prestação de serviços.
Tiragem: 1500 exemplares.
Impressão: Resolução Gráfica

Associação Comercial e Empresarial de Caçapava

Rua Major Benjamim Raymundo da Silva, 30
Vila São João, Caçapava/SP - CEP 12281-360

CNPJ: 45.188.554/0001-00

🌐 www.acecacapava.com.br

✉ comunicacao@acecacapava.com.br

☎ (12) 3654-2700

📍 ACE Caçapava

📞 (12) 99676-2705

Diretor-Presidente

Wilson Ferrari

Jornalista Responsável

Sabrina Oliveira

MTB 60.456/SP

Projeto Gráfico e Diagramação

Adriano Henrique de Jesus

Liberata Turismo: sucesso em Caçapava e no Vale



Alessandra Magalhães, proprietária da Liberata Turismo

Há 4 anos, Caçapava conta com uma agência de turismo que busca o atendimento ao cliente como principal diferencial. Trata-se da Liberata Turismo, empresa fundada por Alessandra Magalhães que vem alcançando vários prêmios em seu segmento.

Em 2015, a Liberata alcançou a 2ª colocação em vendas de passagens áreas da Azul Viagens, entre agências de turismo do Vale do Paraíba. Como premiação, Alessandra ganhou um treinamento em Miami. Agora em setembro, ela participa de mais um curso, em Las Vegas, fruto de outro bom resultado: alcançou o 3º lugar em todo Vale em vendas para este destino pela American Travel. É importante destacar que apenas em São José dos Campos são quase 50 agências concorrendo.

E as conquistas não param por aqui: há 2 meses consecutivos, a agência caçapavense é a que mais vende pela operadora Visual Turismo em todo Vale. Para Alessandra, o sucesso da Liberata em tão pouco tempo é, além do atendimento, a possibilidade de atuar com diversas operadoras e sempre conseguir boas negociações para o cliente.

A história dela com o turismo começou antes da Liberata. Ela já havia atuado em outras empresas, mas sonhava em ter seu próprio negócio. Sua motivação diária é contribuir para realizar o sonho das pessoas e proporcionar sempre a melhor experiência para cada cliente.

Além de passagens áreas, hospedagem e excursões, a Liberata também comercializa ingressos para parques, serviço de agendamento de passaporte e visto e as cotas de viagem para lua de mel.

A Liberata Turismo fica na Rua Prof. José Benedito Araújo, 53, Vila Resende (próximo ao Banco do Brasil). Telefone para contato: 3221-4512.

Faculdade Santo Antônio já está funcionando



Faculdade está localizada na região central da cidade

No mês de junho, nossa cidade ganhou sua primeira faculdade 100% presencial: a Faculdade Santo Antônio, uma extensão da Faculdade São Lucas, localizada em Porto Velho, Rondônia.

A Faculdade São Lucas já está há 16 anos em atividade, oferecendo 12 cursos, incluindo o curso de Medicina e sendo uma respeitada instituição naquela região.

O curso de Medicina também está nos planos dos dirigentes da Faculdade Santo Antônio, mas por enquanto a unidade de Caçapava oferecerá três cursos, todos já autorizados pelo MEC, que são Administração, Enfermagem e Farmácia. As matrículas, inclusive, estão abertas e os interessados podem acessar www.vestibularcacapava.com.br para obter mais informações.

A infraestrutura da Faculdade Santo Antônio conta com seis salas de aula climatizadas, sala de estudo multi disciplinar, quatro laboratórios equipados, biblioteca com grande acervo, sala de estudos em grupo, sala de estudos individual, equipamentos e computadores para uso dos alunos.

A faculdade também está firmando diversos convênios para oferecer descontos com empresas, indústrias e órgãos públicos.

A ACE também é uma das conveniadas, o que significa que as empresas associadas possuem descontos de até 10% nos cursos. Esse benefício é válido para proprietários e seus dependentes e também para os colaboradores que atuam nas empresas associadas.

Para saber mais detalhes sobre os cursos, mensalidades e grade curricular, entre em contato pelo telefone 3652-2867 ou pessoalmente na Rua Professor Argemino Telles Gopfert, 51, Vila São João.

ACE promove treinamento Técnicas de Vendas com foco em Varejo de Moda, em parceria com a consultora especializada Cris Bedendo



Cris Bedendo, Consultora de Moda e Imagem

No mês de maio, a ACE Caçapava promoveu a segunda edição do Café Mulheres Empreendedoras, que contou com a palestra de Cris Bedendo, consultora de moda e imagem. Durante a palestra, Cris deu dicas de peças clássicas para qualquer guarda-roupa e sobre como valorizar os diferentes tipos físicos da mulher brasileira.

O evento reuniu cerca de 30 empresárias e foi um sucesso. Por conta da repercussão positiva, a ACE Caçapava lança agora o treinamento “Técnicas de Vendas com foco em Varejo de Moda”, que será ministrado pela Cris.

O curso será realizado nos dias 27 e 29 de setembro, das 19h00 às 21h00, e tem como grande diferencial desenvolver uma visão mais profissional da moda para que os participantes possam rapidamente identificar o estilo dos clientes que chegam na loja.

O objetivo é justamente oferecer ferramentas e argumentos que ajudem na venda dos produtos, no aumento do ticket médio e, principalmente, no aumento do PA (Peças por Atendimento), um dos principais indicadores do varejo da moda.

Inovador, o treinamento vai tratar não apenas das técnicas de vendas, comuns a outros segmentos, mas também de questões como tipo físico (o que favorece cada um e o que deve ser evitado), cores, estampas, além de dinâmicas práticas que assegurem a compreensão de cada tópico.

Esses aspectos não influenciam apenas na escolha das peças de vestuário, mas também nos calçados e acessórios e por isso mesmo o curso é voltado para as empresas que comercializam roupas, sapatos, bijuterias, joias, bolsas etc.



Palestra realizada em maio na ACE

Formada em Jornalismo, Cris Bedendo é especializada em Consultoria de Imagem, formada por Ilana Berenholc. Atua no segmento de varejo da moda há sete anos desenvolvendo treinamentos e consultorias especializadas para diversas empresas do Vale do Paraíba, inclusive em Caçapava.

Na entrevista abaixo, Cris fala um pouco mais sobre como será o treinamento.

Revista Conexão: Em sua opinião, por que os lojistas ou vendedores (dependendo do porte da empresa) devem participar do curso Técnicas de Vendas com foco em Varejo de Moda?

Cris Bedendo: O varejo físico, em qualquer segmento, mudou muito nos últimos anos e o nosso consumidor está cada vez mais exigente e informado. Por isso, um bom atendimento já não é mais um diferencial no mercado. É preciso mais que isso: informação, relacionamento e argumentos de venda eficazes e, no caso do varejo de moda, os vendedores precisam ainda mais desses diferenciais, já que se trata de um segmento que trabalha com a imagem e aparência dos clientes.

RC: O que torna este treinamento diferente de outros cursos de técnicas de vendas?

CB: O objetivo do curso é ir além das técnicas de vendas convencionais, muitas vezes já aplicadas pelos lojistas, trabalhando um conteúdo que irá auxiliar os vendedores especificamente com os produtos de moda, com conceitos de estilo do cliente, tipo físico, coordenações de cores e estampas e atividades práticas.

RC: Este treinamento já foi ministrado em outras ocasiões? Se sim, quais resultados os participantes obtiveram?

CB: Sim. Entre os resultados, observamos uma ampliação das referências dos participantes, motivação para o trabalho e melhores resultados nas vendas, especialmente com o aumento dos itens oferecidos por atendimento. Eles passam a perceber melhor o estilo, tipo físico e necessidades dos clientes.

RC: Como você acredita que o participante se sentirá após participar do curso?

CB: Mais confiante e seguro para falar sobre as informações de moda e estilo a respeito dos produtos e também para oferecer composições de looks criativos e diferenciados.

RC: Tem algum outro aspecto do curso que você gostaria de destacar?

CB: Além de conceitos sobre estilo do cliente, tipo físico e abordagem sobre os produtos, iremos trabalhar de forma prática para aplicação dessas técnicas de venda específicas para o segmento de moda.

RETOMADA DE CRESCIMENTO NO SETOR

O momento é oportuno para se investir em capacitação já que dados de uma pesquisa apontam a melhora no setor após quedas sucessivas desde o final de 2014. Estamos falando do Indicador Antecedente de Vendas (IAV), um índice que resulta de um estudo com 600 gerentes de compras de grandes varejistas, que consegue analisar dados de compras e antecipar tendências.

A expectativa é que em setores do varejo tais como vestuário, calçados, livrarias e artigos esportivos, haja crescimento sucessivos nos meses de agosto e de setembro, de 1,8% e 2,8%, respectivamente. Esse levantamento foi publicado em O Globo, recentemente.

Naturalmente, as empresas que estiverem preparadas poderão aproveitar melhor esse novo período da retomada de crescimento. Veja ao lado mais informações sobre o treinamento que a ACE realizará.



OBJETIVO

Oferecer ferramentas e argumentos para auxiliar na venda de produtos, no aumento do ticket médio e, principalmente, o PA (peças por atendimento)

PÚBLICO-ALVO

Empresários e vendedores dos segmentos de vestuário, calçados e acessórios

TÓPICOS

- 1) Passos da venda
- 2) A importância de conhecer seu produto (características, vantagens e benefícios)
- 3) A importância de conhecer seu cliente - como identificar o estilo do cliente
- 4) Diferenças entre Tipos Físicos
- 5) Coordenação de cores e estampas
- 6) Exercício prático

INSTRUTORA

Cris Bedendo é consultora de moda e imagem, personal stylist e atua no varejo de moda há 7 anos, desenvolvendo ações e treinamentos personalizados para diversas empresas no Vale do Paraíba, inclusive em Caçapava

INVESTIMENTO

ASSOCIADO

R\$ 90,00
2x de
R\$ 45,00
1ª à vista +
2ª no boleto

NÃO ASSOCIADO

R\$ 140,00
à vista

10% de desconto a partir do 2º participante da mesma empresa (não cumulativo)

CURSO COM CERTIFICAÇÃO

DATA E LOCAL

27 e 29 de setembro
das 19h00 às 21h00
na ACE Caçapava
Rua Major Benjamim Raymundo da Silva, 30
Vila São João - Caçapava/SP

INSCRIÇÕES

Até 09 de setembro
(12) 3654.2700
(12) 99676.2705
comercial@acecacapava.com.br

REALIZAÇÃO

Cris Bedendo
CONSULTORIA DE MODA E IMAGEM

ACE
CAÇAPAVA
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E
EMPRESARIAL DE CAÇAPAVA

ACE CAÇAPAVA

PARCERIAS E SERVIÇOS



Um evento diferenciado movimentou a ACE Caçapava no mês de julho. Trata-se da Rodada de Negócios, um encontro que possibilitou aos empresários participantes apresentarem suas empresas, seus diferenciais e divulgar seus produtos e serviços.

Essa foi a primeira vez que a ACE promoveu um evento neste formato e a aceitação pelo público foi grande, tanto que rapidamente as vagas disponíveis foram preenchidas.

A Rodada de Negócios foi realizada no dia 27/07 e era exclusiva para empresas situadas na cidade, já que o objetivo central era justamente promover o intercâmbio das empresas locais, favorecendo o consumo entre elas. Cada empresário teve dois minutos cronometrados para realizar sua apresentação aos demais participantes.

Uma pesquisa realizada poucos dias depois com os empresários revelou que 88% consideraram o formato do evento como Excelente ou Bom. Além disso, 100% dos participantes disseram que participariam de uma segunda edição da Rodada de Negócios.

Entre os pontos fortes destacados na pesquisa estão: a pos-

sibilidade de conhecer melhor as empresas da cidade, a oportunidade de interagir e estar mais próximos de outros empresários, a chance de fazer novos contatos e parceiros e a variedade dos segmentos presentes.

Este último aspecto, inclusive, foi cuidadosamente organizado pela ACE já que só foi permitida a inscrição de, no máximo, duas empresas por segmento, uma forma de tornar o evento mais atrativo e sem repetições.

Para o presidente da ACE Caçapava, Wilson Ferrari, o encontro foi um sucesso e vai entrar para o calendário de eventos realizados com frequência pela entidade. "Percebemos que o evento veio ao encontro dos anseios dos empresários. A repercussão foi bastante positiva entre os participantes e já estamos planejando novas edições para os próximos meses".

Após as apresentações na Rodada de Negócios, os empresários participaram de um happy hour oferecido pela ACE Caçapava com o apoio de duas empresas associadas: Kimmassas e Simpatia Supermercados.

Confira algumas fotos do evento:





ACE participará do Congrevap em SJ dos Campos

Leandro Karnal. Foto divulgação



A ACE Caçapava será uma das apoiadoras da 4ª edição do Congresso Valeparaibano de Gestão – Congrevap que acontece no dia 15 de setembro no Parque Tecnológico em São José dos Campos. O objetivo do evento é propiciar a capacitação dos profissionais que atuam na área de Recursos Humanos e Gestão de Pessoas no Vale do Paraíba e região.

O tema do congresso em 2016 é “Gestão: entre pessoas e processos”. A abertura do evento será às 9h00 com a palestra “Gerindo pessoas e processos para a competitividade”, ministrada por Marcelo de Elias. Ao longo do dia as programações se dividem entre o público de gestores de empresas e de profissionais de RH. Ambos os públicos terão atividades como palestras e workshops agendados para as 11h00, 14h00 e 15h00.

Um dos momentos mais aguardados do evento será a palestra de encerramento com o professor e historiador Leandro Karnal, às 17h00, que apresentará o tema “Estratégias de sobrevivência em um mundo globalizado”.

A organização do Congrevap estima um público de 800 participantes ao longo de todo o dia de evento. Para obter mais informações sobre o congresso, acesse o site www.congrevap.com.br ou ligue para 3911-1363. Você também pode enviar uma mensagem via whatsapp para 98145-2778.

WhatsApp da ACE.
Mais um meio pra gente se comunicar.

Adicione aos seus contatos

99676-2705

ACE
ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL
MUNICIPAL DE CAÇAPAVA

Conceda crédito com mais cautela e segurança



Inadimplência do consumidor cresce em julho e empresários devem ficar mais atentos na hora de conceder crédito

No mês de julho, a inadimplência do consumidor obteve alta de 4,9% de acordo com dados nacionais da Boa Vista SCPC, descontados efeitos sazonais. O indicador de registro de inadimplência é elaborado a partir da quantidade de novos registros de dívidas vencidas e não pagas informados à Boa Vista pelas empresas credoras.

As dificuldades encontradas no mercado de trabalho e a inflação elevada têm contribuído para piorar o orçamento familiar, o que ocasiona o aumento na inadimplência nos últimos tempos. Por este motivo, o empresário deve se proteger na hora de conceder crédito. A ACE Caçapava, em parceria com a Boa Vista SCPC, dispõe de uma variedade de consultas que possibilitam ao empresário a análise de concessão de crédito com muito mais segurança e assertividade.

Como a venda por carnê ou cheque ainda é muito comum em nossa cidade, uma das estratégias para evitar a inadimplência é analisar o histórico do consumidor antes de conceder o crédito nessas modalidades de pagamento. Se você ainda não utiliza o sistema SCPC em sua empresa, entre em contato com a ACE Caçapava para saber mais informações: 3654-2700.

Curta nossa página facebook

Fique por dentro das novidades e eventos da ACE Caçapava.

f ACE Caçapava



CENTRO DE INTEGRAÇÃO EMPRESA-ESCOLA



PROGRAMA PARA PESSOAS COM DEFICIÊNCIA

Além de encaminhar jovens para estágio e aprendizagem, o CIEE oferece um programa especial para a inclusão social e profissional de pessoas com deficiência no mercado de trabalho, entre outras iniciativas de responsabilidade social. O Programa para Pessoas com Deficiência (PCD) do CIEE visa ao cadastramento de candidatos nesse perfil e também à sensibilização de organizações que precisam preencher as cotas determinadas pela Lei 8.213/1991.

Somente no ano passado, 8,5 mil pessoas com deficiência foram atendidas pelo programa, sendo inseridas em programas de estágio e aprendizagem de 585 empresas de todo o País. "Os estagiários não são contabilizados para os percentuais de contratação obrigatória, mas podem ser treinados por até dois anos para assumir a função celetista", explica Luiz Gonzaga Bertelli, presidente do Conselho de Administração do CIEE. Para algumas Superintendências Regionais do Trabalho, o aprendiz pode valer tanto para a cota de deficientes quanto para a da própria lei da aprendizagem. O Programa CIEE de Pessoas com Deficiência (PCD) é mantido há 17 anos, defendendo que as pessoas com deficiência não precisam de caridade, mas de oportunidade.

O CIEE também realiza ações conjuntas com entidades especializadas para promover cursos gratuitos, incluindo laboratórios de informática, visando ao aprimoramento da capacitação profissional. E mais: vale lembrar que os jovens com deficiência não perdem o Benefício de Prestação Continuada (BPC) ao serem contratados para esses programas e podem acumular essa renda assistencial com a remuneração obtida enquanto se capacitam para exercer uma atividade produtiva e se adaptam à realidade do mundo do trabalho. Saiba mais: www.ciee.org.br

Aproveite as datas comemorativas para vender



Planejamento das datas comemorativas pode ajudar o comércio varejista nos próximos meses

O planejamento é uma ferramenta necessária a toda empresa durante qualquer tempo, independente do cenário econômico. Contudo, em cenários desfavoráveis como o País vive atualmente, ele se torna imprescindível.

Esse segundo semestre, que já se iniciou, precisa ser cuidadosamente planejado para que o comércio aproveite as oportunidades de vendas em consequência das datas comemorativas. Veja algumas dicas:

Setembro: É o mês em que começa a Primavera. Essa é uma ótima oportunidade de tornar sua vitrine mais colorida em função da data. Além disso, sua equipe deve estar devidamente treinada para oferecer um bom atendimento e conhecer as tendências desta nova estação.

Outubro: É o mês em que se comemora o Dia das Crianças. Além da venda de brinquedos e de moda infantil, as lojas que comercializam produtos eletrônicos devem estar atentas ao aumento de vendas já que o público infantil também tem grande interesse por produtos de tecnologia. Além disso, em outubro as empresas já devem começar os preparativos para as contratações temporárias do final de ano.

Novembro: É um período de preparação para as vendas do Natal. Esteja atento ao estoque, à decoração da sua vitrine, ao preparo de promoções especiais. É neste mês que os trabalhadores recebem a primeira parcela do 13º salário e eventualmente já adiantam algumas compras do Natal. Esteja pronto para receber o público que prefere fazer as compras do Natal com antecedência.

Dezembro: É essencial que o comerciante prepare sua equipe para receber os clientes. Essa é uma época em que sempre ocorre aumento no fluxo de consumidores nas lojas e conseqüentemente das vendas. Estimular os vendedores com bonificações pode ajudar na motivação para trazer melhores resultados.

Alerta sobre o Código de Defesa do Consumidor

Recentemente, a ACE Caçapava tem recebido relatos de empresários sobre a presença de vendedores autônomos, que estão visitando o comércio local para vender exemplares do Código de Defesa do Consumidor. O documento está sendo oferecido pelo valor de R\$ 29,90 e inclui uma placa de aviso.

A ACE Caçapava alerta que não é necessário adquirir uma nova versão, ainda que os vendedores estejam insistindo para isso.

Como já se tem conhecimento é obrigatório todo estabelecimento comercial ter uma versão do Código de Defesa do Consumidor impressa à disposição dos clientes. A lei está disponível no site do Procon - www.procon.sp.gov.br - para download. O empresário pode optar por imprimir direto do site em papel sulfite ou comprar um exemplar já impresso.

A multa prevista para o descumprimento desta lei é de R\$ 1.064,10.

Veja mais dicas para proteger seu estabelecimento

3x R\$ 100
NÃO informar preços apenas em parcelas

NÃO dificultar a visibilidade (com a mesma cor de fundo ou na vertical)
RS 400

NÃO utilizar caracteres rasurados, borrados ou apagados
RS 1543,50

NÃO utilizar tamanhos diferentes de fontes
RS 150,99

NÃO indicar em moeda estrangeira sem conversão
US\$ 25

O preço à vista deve sempre ser divulgado e se houver opção de parcelamento, informar o **valor total**, o número e o valor das parcelas, a taxa de juros e eventuais **acréscimos**

LIQUIDIFICADORES

à vista	R\$ 94,00
5x	R\$ 20,57/mês
total a prazo	R\$ 102,85
taxa de juros	3,00%/mês

É considerado similar à etiqueta qualquer meio físico que esteja unido ao produto, tais como **letreiros e rótulos**

Etiquetas ou similares devem ser afixados **diretamente** nos produtos

Preço, descrição e código de barras devem estar unidos visualmente ao produto

O código de referência:
Garante a **IMEDIATA** identificação do produto

deve estar **FISICAMENTE** ligado ao produto, em tamanho e cores rapidamente identificáveis

NÃO utilizar código de referência que deixe **dúvida** a qual item se refere

no caso de **DIVERGÊNCIA** de preços para o mesmo produto, o consumidor pagará o menor entre eles

cabelo	R\$ 25
barba	R\$ 17
biode	R\$ 14

A **TABELA** deve estar próxima e **evidente**

Leitores ópticos devem estar indicados por cartazes suspensos

Leitores ópticos devem sempre estar à disposição do cliente

15m é a distância máxima entre qualquer produto e o leitor óptico mais próximo

NÃO ofertar "A partir de..." sem indicar **em cada unidade** seu respectivo preço à vista

NÃO ofertar desconto deixando de informar o preço **à vista** mas é **admissível** a oferta "X por Y"

OFERTA DO DIA camisetas 30% de desconto

PROMOÇÃO meias de R\$ 3,00 por R\$ 2,99

Reprodução: Fecomércio SP

Qualidade gráfica que salta aos olhos.

RESOLUÇÃO
GRÁFICA

(12) 3627.3050
www.resolucaografica.com.br

**SOME CONHECIMENTOS
E EVOLUA NA SUA CARREIRA**

PÓS GRADUAÇÃO

**Mais de 50 cursos de
especializações a sua escolha!**



Cursos reconhecidos pelo MEC e valorizados no mercado.



Educação de Qualidade com mensalidades que cabem no seu bolso.



Biblioteca moderna com conteúdo atualizado.



Corpo docente formado por Especialistas, Mestres e Doutores.

Faça sua matrícula
Fone: (12) 3206-6871 / www.fce.edu.br

FCE
FACULDADE CAMPOS ELISEOS

POLO CAÇAPAVA
Major Benjamim Raymundo da Silva, 30
V São João - Centro /SP
e-mail: polocacapava@fce.edu.br

*Faça Pós na FCE. A sua carreira ganha,
o mercado ganha, e você ganha mais ainda!*

GENTE
QUE
COOPERA
CRESCER



morya

PROMOÇÃO

QUANDO VÊ

POUPOU

QUANDO VÊ

GANHOU

SICREDI

CONCORRA A PRÊMIOS
EM DINHEIRO.

Deposite na poupança
e ganhe números
da sorte para concorrer
pela Loteria Federal.



POUPANÇA = NÚMEROS DA
PROGRAMADA = SORTE EM DOBRO

Serão 5 meses de promoção.
Acompanhe em www.quandoveganhou.com.br.

*Mês de promoção iniciado em 01/05/2010 pelo Banco Caixa Geral S.A., CNPJ nº 14.267.110/0001-72, Avenida Sizer nº 1541-9001802010-00 e 1541-9001802013-02. A promoção será feita pelo SISP da empresa, em nome da Caixa Geral, através do sistema de sorteio da Caixa Geral de Previdência Social. Para mais informações, consulte o site www.quandoveganhou.com.br ou Ligue 1000 724 0525. Caixa Geral S.A. - 0800 848 2519 e 149. Caixa Geral de Previdência Social - 0800 724 0525. Caixa Geral S.A. - 0800 848 2519 e 149. Caixa Geral de Previdência Social - 0800 724 0525.