

COM FOCO EM ALTA PERFORMANCE, ACE CAÇAPAVA E FABRÍCIO SAGI COACHING TRAZEM TREINAMENTO INÉDITO PARA EMPRESÁRIOS E GERENTES DE VENDAS



GERENTE NOTA 10!

DESCUBRA FERRAMENTAS DE
VENDAS QUE VÃO TRANSFORMAR
SEUS RESULTADOS



Diretoria

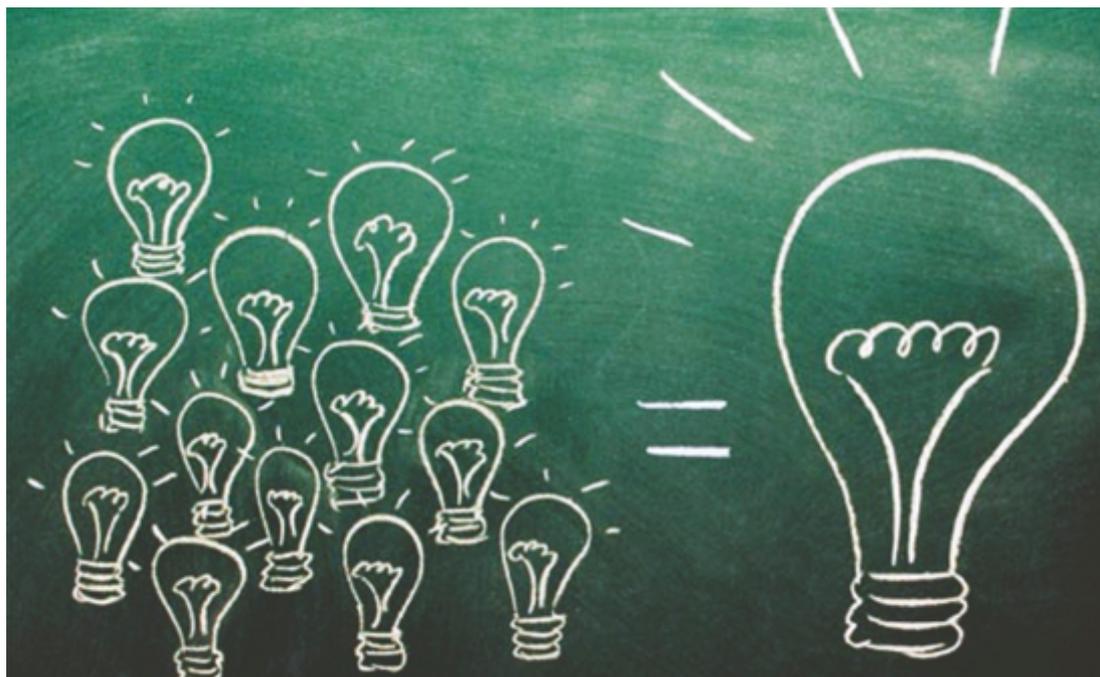
Evento de posse
reúne 90 pessoas
na ACE Caçapava
pág. 3

Rede social

ACE Caçapava
lança página
no Facebook
pág. 6

Comércio

Lojas promovem
campanhas e ações
para atrair clientes
pág. 7



Após a divulgação pela mídia local de que faço parte da recém-eleita diretoria, fui surpreendido com a quantidade de pessoas que me relataram sobre basicamente três grandes deficiências do comércio caçapavense.

Em primeiro lugar, a falta de uma maior variedade de produtos em determinados segmentos como, por exemplo, papelaria, informática, serralheria entre outros.

Em segundo lugar, a falta de opções em entretenimento para a população seja em qualquer faixa etária: crianças, adolescentes ou adultos. Este nicho inclui vários ramos de atividade, que vão desde bares, restaurantes, cinemas, teatros até baladas e outros congêneres.

Em terceiro lugar, ouvi muita reclamação sobre o atendimento em nossas lojas, com vendedores pouco ou nada treinados para desempenhar seu papel com o profissionalismo que o consumidor atual exige de nossos colaboradores.

Acredito que estas reclamações tomaram um maior vulto com o acelerado dinamismo do comércio nas cidades vizinhas que ao se desenvolverem atraíram grandes redes varejistas muito profissionalizadas e que acirraram extrema-

mente a concorrência no comércio local; neste novo ambiente somente os empresários atualizados com métodos de gestão mais eficientes sobreviveram.

Nossos consumidores, em contato com modernas e eficientes lojas, aumentaram seu grau de exigência em relação a opções de variedade de produtos e diminuíram sua tolerância em relação ao atendimento feito por vendedores que desconhecem as características técnicas dos produtos que estão vendendo ou não dominam a arte do atendimento de excelência que só é atingido com o treinamento constante de nossa equipe de vendas.

Espero que estas opiniões repercutam fazendo com que cada um de nós reflita sobre nossas deficiências e faça da ACE um local de debate de ideias que venham a traçar um plano de metas a serem perseguidas. Só assim, com um pouco de inspiração e muita transpiração, conseguiremos sobreviver num ambiente altamente competitivo e atendendo a um público cada vez mais exigente e intolerante com métodos ultrapassados.

Mãos a obra!

Wilson Ferrari
Diretor Presidente



COM FOCO EM ALTA PERFORMANCE, ACE CAÇAPAVA E FABRÍCIO SAGI COACHING TRAZEM TREINAMENTO INÉDITO PARA EMPRESÁRIOS E GERENTES DE VENDAS

Imperdível! É assim que definimos o treinamento que acontecerá em maio na ACE Caçapava em mais uma realização em parceria com Fabrício Sagi Coaching. Esta nova oportunidade surgiu do desejo de oferecer uma capacitação diferenciada, nunca vista antes em Caçapava, e que apresentará mais que teoria: as noções práticas para elevar os resultados das empresas. Nesta entrevista, Fabrício, que ministrará o treinamento, explica os detalhes dessa novidade.

Revista Conexão: Por que o empresário ou gerente de vendas deve fazer este curso?

Fabrício Sagi: Porque vamos desmistificar a gestão e o alcance de resultados, apresentando técnicas, ferramentas e metodologias que vão ajudá-lo a gerir, acompanhar e desenvolver o negócio. O participante vai se aprimorar na arte de desenvolver pessoas e a si próprio, elevando o nível da organização onde trabalha ou é o dono, visando ganhos de curto, médio e longo prazo.

RC: O que você considera como um diferencial neste treinamento?

FS: Vamos trabalhar fortemente com a ideia de que o “impossível não existe” assim como a necessidade de remover de uma vez por todas essa ideia de que as pessoas preferem comprar em outras cidades. Essa é uma crença limitadora e que impacta nos resultados.

RC: Como será a dinâmica do curso?

FS: Vai haver muita interação e bate-papo. As pessoas poderão trocar experiências, compartilhar aquilo que sabem. Ao mesmo tempo, estarão recebendo conceitos novos, técnicas diferenciadas para aplicarem no seu dia a dia de trabalho. Mas é importante destacar que o foco será

sempre na solução e não no problema em si. A premissa principal é essa: a busca por soluções.

RC: Este treinamento já foi ministrado em outras oportunidades?

FS: Não. Este treinamento é de fato inédito e foi desenvolvido utilizando as melhores referências que podemos encontrar atualmente como Brian Tracy, que é considerado o melhor Executive Coach do mundo (o melhor treinador de líderes), além de Anthony Robbins e Daniel Goleman, este último neurocientista. Vamos utilizar muito conteúdo relacionado à IBM, que é considerada a melhor empresa em resultados de vendas, liderança e alta performance.

RC: Como o participante se sentirá após participar do “Gerente Nota 10”?

FS: Ele passará a enxergar novas possibilidades e a controlar seus resultados. Sentirá maior autonomia, poder e segurança, além de sabedoria, que é muito diferente de conhecimento. Para se ter conhecimento basta conhecer os conceitos e técnicas, mas para se ter sabedoria é preciso saber aplicar estas técnicas e conceitos e efetivamente alcançar o resultado.

RC: Qual é o pré-requisito para participar deste curso?

FS: Primeiramente, ser gerente de vendas ou um empresário que lidere seu time de vendedores. É preciso que ele trabalhe com uma equipe de vendas, que pode ser de 2, 3 ou até 20 vendedores, para que o curso faça sentido. E o aspecto principal é ter disposição para aplicar o que aprender, pois nós garantimos o resultado, asseguramos a alta performance para aqueles que se comprometerem. Está comprometido em transformar seus resultados, absorver conceitos inovadores? Então você é o participante ideal.



GERENTE NOTA 10!

DESCUBRA FERRAMENTAS DE
VENDAS QUE VÃO TRANSFORMAR
SEUS RESULTADOS



dias 06, 13, 20 e 27 de maio às 19h00

OBJETIVO

Oferecer conceitos, técnicas e ferramentas de gestão de vendas afim de alavancar os resultados do varejo

PÚBLICO ALVO

Gerentes de vendas e empresários que tenham equipes de vendas

FORMATO

04 encontros durante 01 mês, com duração de 2 horas cada, totalizando 8 horas

MÓDULOS

- 1) 4 PILARES DO SUCESSO GERENCIAL
COMPETÊNCIAS DE UM GERENTE DE VENDAS
SELEÇÃO E TREINAMENTO DE TIME
- 2) INDICADORES DE PERFORMANCE
PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
- 3) ADMINISTRAÇÃO DO TEMPO
COMO DISCIPLINAR SEU TIME DE VENDAS
FEEDBACK & FOLLOW UP
- 4) INTELIGÊNCIA EMOCIONAL
MOTIVE-SE PARA A AÇÃO

CERTIFICAÇÃO

Mínimo 75% de presença

INVESTIMENTO

ASSOCIADO

R\$ 269,00
1x de + 2x de
R\$ 91,00 + R\$ 89,00
à vista 15%
de desconto
R\$ 228,00

NÃO ASSOCIADO

R\$ 429,00
3x de
R\$ 143,00
à vista 15%
de desconto
R\$ 364,00

INSCRIÇÕES

Até 02 de maio
(12) 3654.2705
comercial@acecacapava.com.br

REALIZAÇÃO



APOIO



ACE E FABRÍCIO SAGI COACHING FECHAM
APOIO COM A VILAGE MARCAS E PATENTES

Para estruturar o treinamento "Gerente Nota 10" dentro do alto padrão de qualidade planejado, ACE e Fabrício Sagi Coaching buscaram um parceiro à altura deste novo projeto.

Para tanto, fecharam apoio exclusivo com a Vilage Marcas e Patentes, empresa associada e que se destaca por também oferecer serviços de alto valor agregado.

Você conhece a Vilage Marcas e Patentes?

Desde 1986, a Vilage Marcas e Patentes trabalha para proteger a Propriedade Intelectual e Industrial das empresas.

Para garantir a qualidade e segurança na execução de todos os serviços, a Vilage foi certificada pela BSI por operar um Sistema de Gestão de Qualidade conforme os requisitos da ISO 9001:2008.

A Vilage trata a Propriedade Industrial da sua empresa como um patrimônio valioso, o qual deve ser resguardado com segurança, credibilidade e ética.

Na Vilage, você conta com transparência nas informações e atendimento personalizado. O foco é levar até o cliente soluções e consultoria sobre as melhores formas de proteção para seus produtos e serviços.

Ao todo, são mais de 100 profissionais distribuídos em mais de 20 escritórios regionais localizados em vários Estados do Brasil: São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná, Goiás, Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Bahia, Pernambuco, Santa Catarina e Espírito Santo, além de filiais em Londres e Nova York.

Quer receber a pesquisa gratuita da sua marca?

Por meio do site www.vilage.com.br o cliente pode solicitar o atendimento online ou até mesmo fazer uma pesquisa da sua marca gratuitamente.

Telefone: 0800 703 9009.

GAMT
educação e cidadania

Contato: (12) 3652-8015 Site: www.gamt.org.br

NDC Núcleo Diaporama de Comunicação

Jovens talentos

JovensUrbanos

ESPORTE

**INGLÊS
FLUENTE QUE
TRANSFORMA
VIDAS**

3652-7558
Rua Dom Pedro II, 70

UPTIME
COMUNICAÇÃO EM INGLÊS

O QUE É EIRELI?

Por definição, EIRELI significa empresário individual de responsabilidade limitada. Mas, o que isso significa?

Quando pensamos em abrir uma empresa, temos de optar pela forma, tipo mais adequado, e isso envolve diversas análises.

Podemos optar por empreender individualmente, ou seja, sem sócios. Nessa modalidade, temos 03 tipos de empresa: o MEI (microempreendedor individual), o empresário individual e, desde 2012, o empresário individual de responsabilidade limitada.

Limitar a responsabilidade significa estabelecer, previamente, que somente os bens da pessoa jurídica responderão por suas dívidas, ou seja, não serão atingidos os bens pessoais do empresário. Isso não era possível ao empresário individual antes da criação da EIRELI, em 2012.

Mas, fica o alerta: existem exceções. Ainda que optemos por limitar nossa responsabilidade, não podemos incidir nas causas que permitem ao juiz, em processo judicial, excluir essa blindagem e buscar o ressarcimento dos credores no patrimônio pessoal do empresário. Como exemplo, podemos citar desvio de finalidade da pessoa jurídica, fraude na administração da empresa, confusão entre o patrimônio da pessoa jurídica com o da pessoa física, etc. Há mais uma ressalva. Para abrirmos uma empresa na forma EIRELI, o capital social mínimo da empresa, no ato da abertura, deve ser de, no mínimo, 100 vezes o salário mínimo vigente.

Portanto, antes de abrirmos nossa empresa, devemos, inicialmente, optar entre empreender individualmente ou com sócios. Ter sócios significa planejar estratégica e conjuntamente a empresa, administrar conjuntamente, dividir responsabilidades, definir o papel de cada um na empresa, analisar o que cada um espera do negócio etc. Se a opção for por empreender individualmente, atendidos os requisitos da lei, a EIRELI é a opção mais segura.

Tatiana Sapla da Costa Portela
é Consultora Jurídica do Sebrae-SP



AQUARIUM ESPELHO D'ÁGUA
monteiro_kleber@yahoo.com.br
(12) 3655-2674
TRAV. GEL MANOEL ESTEVES, 120 - CENTRO - CAÇAPAVA/SP **AQUARISMO**

JÁ CURTIU? ACE LANÇA FAN PAGE NO FACEBOOK

Com objetivo de tornar a comunicação com seus associados e parceiros ainda mais ágil e prática, a ACE Caçapava acaba de mergulhar no universo das redes sociais, criando a fan page oficial da entidade no Facebook.

Por lá, serão divulgadas todas as novidades como cursos, palestras, novos serviços além de informações relevantes para seus associados.

Ainda não curtiu a página da ACE Caçapava no Facebook? Então acesse: www.facebook.com/acecacapava e fique por dentro de tudo o que acontece na sua entidade!

Agenda ABR 2014

Apoio 

 <p>A boa gestão financeira é primordial para o sucesso do negócio.</p> <p>Aprenda a importância do controle do fluxo de caixa e do capital de giro, além do gerenciamento de contas a pagar e a receber.</p>	<p>OFICINA FLUXO DE CAIXA</p> <p>09/04 15h00 às 18h00</p>
 <p>Precisando de orientação pra melhorar a gestão do seu negócio?</p> <p>Quer abrir ou formalizar uma empresa?</p>	<p>ATENDIMENTO INDIVIDUAL SEBRAE-SP</p> <p>10/04 09h00 às 12h00 13h30 às 17h00 ATENDIMENTO POR ORDEM DE CHEGADA NÃO É NECESSÁRIO AGENDAR</p>
 <p>É possível melhorar e ampliar o desempenho da empresa por meio da adoção de um fluxo de vendas profissional, do planejamento comercial e da gestão dos resultados.</p> <p>Quer saber como isso funciona?</p>	<p>CAFÉ EMPRESARIAL PLANEJE SUAS VENDAS</p> <p>29/04 09h00 Café 09h15 Palestra</p>

Inscrições Gratuitas (12) 3654-2700 www.acecacapava.com.br/eventos Local: ACE Caçapava Rua Major Benjamim Raymundo da Silva, 30 - Vila São João



Sobre Vida PRODUTOS NATURAIS

A loja mais completa da Cidade com uma Lanchonete Natural.

Av. Coronel Manoel Inocêncio, 190 - Centro - Caçapava/SP - (12)3655-5473

CAMPANHAS E AÇÕES ESPECIAIS TÊM MOVIMENTADO O COMÉRCIO NESTE INÍCIO DE ANO

Desde o começo de fevereiro, as lojas do comércio da cidade estão promovendo em conjunto uma série de campanhas e ações que estão garantindo maior interação e melhor divulgação com a população de Caçapava.

Neste contexto, a ACE Caçapava aparece como a organizadora das atividades, após receber sugestões dos próprios empresários interessados em participar.

A primeira campanha foi a Liquidaverão 50%, promovida entre os dias 15 de fevereiro e 1º de março. Com o objetivo de fomentar as vendas no início do ano, as lojas concederam aos clientes descontos de 5% a 50% em produtos promocionais.

No mês de março, as empresas participaram da Semana Especial da Mulher, período em que cada empresa organizou ações diferenciadas como mesa de café da manhã para

os clientes, decoração especial das vitrines, distribuição de flores e chocolates e presentes para clientes especiais.

No Dia do Consumidor, 15 de Março, a ACE Caçapava desenvolveu um material comemorativo enviado por e-mail e divulgado também nas redes sociais.

As ações do comércio estão sendo criadas por um grupo de empresários interessados no crescimento do segmento, que têm se reunido periodicamente sob a coordenação da empresária Laura Shizuko, proprietária da Loja Mística. Sob o slogan "Venha fazer acontecer", o time de empresários vem trabalhando para melhorar o comércio.

Os interessados em fazer parte das reuniões e também das campanhas devem entrar em contato com a ACE Caçapava pelo e-mail comunicacao@acecacapava.com.br ou pelo telefone 3654-2705 para obter mais detalhes.



Trator Agro sua concessionária Stihl em Caçapava



STIHL®

Stihl é na Trator Agro!

Rua Romeu Chequer, 48 - Residencial Esperança | Tel: (12) 3655-4247 | www.tratoragro.com.br

ANUNCIE NO PAINEL DE
LED DE ALTA DEFINIÇÃO
DA AVENIDA BRASIL

AUMENTE A
VISIBILIDADE DA
SUA EMPRESA

IMAGE
LED DOOR



(12) 9794-7676
www.imageleddoor.com.br

NOVOS ASSOCIADOS

É com grande satisfação que a diretoria da ACE dá as boas vindas e recebe nossos mais novos associados:

Sousafer, Ana Morena, Malharia Caçapava, Cantinho do Churros, Restaurante Felix, Rei da Esquina Bar e Merceria, Visual Estética, Contabilidade Santa Cecília, Jeane Modas, Sabor & Arte Pastelaria e Lanchonete, Loja Gropon, Escola de Dança Marian Guimarães e Te.ma Store

Isso reforça o propósito de estarmos sempre em busca de iniciativas que atraiam novos empresários, que se sentem confiantes no trabalho e nos resultados, dentro das propostas realizadas pela ACE em prol do comércio da cidade.

Venha fazer parte do nosso time! Entre em contato conosco e agende uma visita de nossa Consultora Comercial. Escreva para comercial@acecacapava.com.br ou ligue 3654-2705.



+ Serviços/Convênios
+ Ações Institucionais
+ Representatividade
+ Associados
+ Realizações



Somos transparentes nos negócios e verdes na consciência.

RESOLUÇÃO
gráfica
Rua Emílio Wirthner, 100
Taubaté - SP
12.2125-1700

Todos os produtos e serviços de uma instituição financeira com o diferencial de ser **COOPERATIVA**.

111 anos de atuação;
Presente em 11 estados Brasileiros;
Mais de 2,5 Milhões de Associados;
Mais de 1.249 unidades de atendimento.

A vida é melhor quando é cooperativa.

sicredi.com.br



UNIDADE SICREDI EM CAÇAPAVA:
RUA MAJOR BENJAMIM RAIMUNDO DA SILVA, 30
VILA SÃO JOÃO - FONE: (12) 3652-6006