

Eventos movimentaram a ACIA em julho



Bate-Papo com o Prefeito

Foi realizado nos dias 13 e 27/07/09, às 19h30, no Auditório da ACIA, o evento "Bate-Papo com o Prefeito". Na ocasião foram tratados diversos assuntos, entre eles, segurança nas ruas, reurbanização do centro, limpeza da Praça Matriz, etc. Estiveram presentes além do Prefeito Efaneu Godinho, o Capitão da PM Sérgio K. Abe, o Presidente do CONSEG, Roque Tadeu Dias e cerca de 80 comerciantes.



Projeto Empreender

Foi apresentado no dia 21/07, às 19h30, na Brasilal o Projeto Empreender - unir para crescer, uma parceria entre ACIA São Roque, SEBRAE-SP e FACESP (Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo). O evento contou com a presença de empresários, autoridades, membros do SEBRAE, FACESP e foi encerrado com um coquetel para todos os presentes.



Jovem Aprendiz

Uma parceria entre a Associação Comercial de São Roque e o SENAC, lançou no dia 16/07 o projeto "Jovem Aprendiz", que visa possibilitar o ingresso dos jovens no mercado de trabalho. A reunião realizada no Auditório da ACIA contou com a presença de empresários e autoridades.



Confira nosso clube de desconto e faça parte dele! pág. 4

pag. 2

informativo ACIA

Não espere que alguém jogue sua vaca no precipício... atire-a antes!

Um filósofo passeava por uma floresta com um discípulo, conversando sobre a importância dos encontros inesperados. De acordo com o mestre, tudo que está diante de nós nos oferece uma chance de aprender ou ensinar. Quando cruzavam a porteira de um sítio que, embora muito bem localizado, tinha uma aparência miserável, o discípulo comentou: - O senhor tem razão. Veja este lugar... Acabo de aprender que muita gente está no paraíso, mas não se dá conta disso e continua a viver em condições miseráveis.

- Eu disse aprender e ensinar - retrucou o mestre. Constatar o que acontece não basta; é preciso verificar as causas, pois só entendemos o mundo quando entendemos as causas.

Bateram à porta da casa e foram recebidos pelos moradores: um casal, três filhos, todos com as

roupas sujas e rasgadas.

- O senhor está no meio desta floresta, não há nenhum comércio nas redondezas - observou o mestre ao pai da família. Como sobrevivem aqui?

E o homem, calmamente, respondeu:

- Meu amigo, nós temos uma vaquinha que nos dá vários litros de leite todos os dias. Parte desse produto nós vendemos ou trocamos, na cidade vizinha, por outros gêneros de alimentos. Com a outra parte, produzimos queijo, coalhada e manteiga para o nosso consumo. E assim vamos sobrevivendo.

O filósofo agradeceu a informação, contemplou o lugar por um momento e, finalmente, disse ao discípulo:

- Pegue a vaquinha daquele homem, leve-a ao precipício e jogue-a lá embaixo.

- Mas ela é a única forma de sustento da família! - espantou-se o discípulo.

O filósofo permaneceu calado.

Sem alternativa, o rapaz fez o que lhe pedira o mestre, e a vaca morreu na queda. A cena ficou gravada em sua memória.

Muitos anos depois, já um empresário bem-sucedido, o ex-discípulo resolveu voltar ao mesmo lugar, contar tudo à família, pedir perdão e ajudá-los financeiramente.

Ao chegar lá, para sua surpresa, encontrou o local transformado num belíssimo sítio, com árvores floridas, carro na garagem e algumas crianças brincando no jardim.

Ficou desesperado, imaginando que a humilde família tivesse precisado vender o sítio para sobreviver.

Abriu o passo e foi recebido por um caseiro muito simpático.

- Para onde foi a família que

vivia aqui há dez anos?

- Continuam donos do sítio.

Espantado, ele entrou correndo na casa, e o senhor logo o reconheceu. Perguntou como estava o filósofo, mas o rapaz nem respondeu, pois se achava por demais ansioso para saber como o homem conseguira melhorar tanto o sítio e ficar tão bem de vida.

- Bem, nós tínhamos uma vaca, mas ela caiu no precipício e morreu - disse o senhor. Então, para sustentar minha família, tive que plantar ervas e legumes. Como as plantas demoravam a crescer, comecei a cortar madeira para vender. Ao fazer isso, tive que replantar as árvores e precisei comprar

mudas. Ao comprar mudas, lembrei-me da roupa dos meus filhos e pensei que talvez pudesse cultivar algodão. Passei um ano difícil, mas quando a colheita chegou eu já estava exportando legumes, algodão e ervas aromáticas.

Nunca havia me dado conta de todo o meu potencial aqui: ainda bem que aquela vaquinha morreu!

Atirar a vaca pode ser mudar de ramo de negócio, arriscar mais, buscar novas oportunidades, mudar de emprego, fechar um negócio, sair da sociedade que há muito você deseja, enfim, mude... faça algo diferente para descobrir suas reais potencialidades.



ILUSTRAÇÃO

O poder da comunicação



A comunicação eficaz é símbolo de poder e autoridade como também de sucesso profissional. Falar é a maneira mais eficiente de inserção em um mundo totalmente globalizado, e a busca da excelência nas comunicações é um desafio para quem pretende atingir alto nível de profissionalismo. Além disso, embora a maior parte das pessoas se preocupe com o conteúdo do que está falando, 55% da compreensão no processo de comunicação têm sua origem na forma, ou seja, na maneira de se comunicar. Expressar-se com clareza e objetividade, ter desenvoltura e demonstrar segurança e credibilidade ao falar são habilidades requeridas, exigidas e valorizadas no mercado de trabalho.

Um estudo realizado pelo Management Institute of Technology e publicado na revista "Venda Mais", relata que para a formação da tão citada 'Primeira Impresão', aquela que os consumidores podem ter de um vendedor, são necessários 3 segundos apenas e influenciados por 4 principais fatores na formação da imagem: visão (conjunto de imagens) do primeiro impacto com 25%; o

tom da voz com 18%; a adequação das palavras utilizadas com 14% e a linguagem corporal com 10%. No entanto, é muito comum encontrar profissionais altamente capacitados, com grande experiência e conhecimento, porém timidos ou com dificuldades em sua comunicação. A sabedoria é essencial, mas de nada vale se o interlocutor não for capaz de transmiti-la adiante. São competências de um comunicador eficaz: fluência de fala, domínio da língua portuguesa, qualidade vocal adequada, vocabulário refinado, expressão facial e corporal na medida (sem exageros) entre outras tão essenciais quanto essas relatadas anteriormente. As pessoas que não nascem com o "dom" da fala fluente, bem articulada, podem procurar treinamentos específicos na área. Enfim, o êxito na comunicação vai depender da capacidade de cada profissional em compreender como e quando utilizar cada recurso vocal, verbal e corporal para compor a boa expressividade. A melhor forma de desenvolver a arte de falar bem é conhecer, experimentar, treinar e aprimorar-se constantemente.

Fonte: Revista Vcci-S/A



informativo ACIA

pag. 3

Dicas para comprar melhor

Comprar bem exige negociação constante com os principais fornecedores, atenção às oportunidades, dinamismo e bons processos de controle,

pelos volumes financeiros, por meio da análise das notas fiscais de compra. E atenção:

- Controle seu patrimônio. As maiores perdas e roubos ocorrem na entrega das mercan-

- Tem algum vínculo com as vendas (o comprador não pode atuar na comercialização);

O empreendedor deve considerar seu representante e o vendedor de seu fornecedor como parceiros do negócio. Eles podem oferecer preços ou condições diferenciadas para os seus concorrentes e são bons meios de comunicação com o mercado. Para obter boas condições de compras é preciso negociar permanentemente com os principais fornecedores, ter atenção às oportunidades, agilidade e bons processos de controle, para evitar perdas e compras desnecessárias.

- Encare seu representante e o vendedor de seu fornecedor como parceiros do seu negócio. Eles podem oferecer preços ou condições diferenciadas para os seus concorrentes. Além disso, os vendedores das fábricas são bons meios de comunicação com o mercado e podem trazer informações importantes;
- Negocie pessoalmente apenas com os fornecedores mais importantes. Deleve as negociações menores a funcionários capacitados e use seu tempo para outras tarefas;
- Visite seus principais fornecedores tantas vezes quantas forem necessárias para negociar e obter vantagens e benefícios, parcerias e cooperativismo. Identifique seus fornecedores

pode ser que um representante de várias pequenas indústrias seja o seu maior fornecedor;

- Esteja atento para as vendas realizadas pelas empresas dias antes de aumentos de preços. Aproveitando essas oportunidades, seus preços de venda ficarão competitivos sem perdas;
- Faça os cálculos e, se tiver segurança das vantagens, aproveite as ofertas de fornecedores com descontos ou melhores prazos para quantidades maiores. E não deixe de transferir os benefícios adicionais ao cliente;
- Seja dinâmico e rápido nas compras, utilizando a lista de mercadorias em falta (elaborada pelos balcões);

dorias. Assim, todas as caixas devem ser abertas e seus conteúdos checados. Também devem ser confrontadas as notas fiscais.

- Tem autonomia e solicita opiniões e pareceres para grandes oportunidades de compra;
- Controle os estoques e os consulta para efetuar as compras;
- Participe de reuniões com a equipe de vendas;
- Trabalha com cotas de compras por departamento ou por loja e tem noção dos estoques mínimos;
- É levado pelas emoções quando recebe alguma gentileza dos vendedores e representantes;
- Instrui o pessoal do almoxarifado sobre a conferência dos volumes e das unidades conforme os pedidos.

Fonte: Sebrae

O Gerente eficaz em sete passos

Consultor lança livro baseado em curso que ministra há anos para o nível médio; para ele, ser eficiente exige trabalhar com métodos e por isso listou as ações essenciais para conseguir bons resultados:

1) Determinação de objetivos - Saber o que se deseja realizar. Para isso é necessário, antes, adquirir conhecimentos. Conhecer a empresa, seu ambiente, potencial e o que pode ser bom para ela;

2) Planejamento - O gerente deve planejar para transformar os recursos de que dispõe nos resultados que deseja alcançar. Planejando, ele se dará conta de que

normalmente falta tempo, pessoal e dinheiro para fazer tudo, e o planejamento ajuda a restabelecer prioridades;

3) Organização - Para conseguir se organizar, existem basicamente duas ferramentas: descrições de cargos e organograma da empresa. Na primeira, não pode faltar a informação sobre o que a pessoa deve fazer. Na segunda, o objetivo maior é executar as funções de forma coordenada;

4) Estruturação do trabalho - Para atingir seus objetivos pessoais e profissionais o gerente tem de estruturar seu próprio cargo e trabalho e duas coisas vão ajudá-

lo nisso: a descrição do seu cargo e a administração do tempo;

5) Transformação de pessoas em equipes - Aqui, o gerente compõe o grupo com que deverá trabalhar para concretizar os objetivos. Envolve seleção dos integrantes, respostas a suas expectativas e a adesão de todos ao objetivo que se pretende. E por fim ajudar a todos na capacitação para a execução das tarefas;

6) Avaliação de desempenho - Uma das funções do gerente é medir o desempenho: da empresa, de si mesmo e de cada um de seus colaboradores na equipe. A finalidade dessa avaliação é ve-

rificar se os objetivos foram alcançados, se o planejamento foi cumprido, conhecer e compreender as causas dos êxitos e dos fracassos;

7) Mudança - A natureza humana não muda e é uma das principais realidades com as quais o gerente lida. Mas outras coisas se modificam: necessidades dos clientes, recursos, meios de produção, matérias-primas etc. Mudam os conhecimentos e as habilidades humanas, que qualificam as pessoas. Assim, a mudança é decorrência natural do sexto passo, a avaliação.

Fonte: Gerência em sete passos - Jan Wiegerink



4
pag.

COMPORTAMENTO

Você é motivado ou apático?

Marque um X apenas nas perguntas cujas afirmações você concorda. Nas que discorda, não marque nada. Ao final, conte os pontos das que você marcou X.

- 1) Eu sinto que minha vida não está tão boa quanto deveria estar.
- 2) Ter uma vida confortável nunca foi uma preocupação.
- 3) Talvez eu esteja empurrando a vida com a barriga - mas e dai?
- 4) O que importa é que tenho um bom salário.
- 5) A vida não está como eu gostaria; eu poderia mudar, se quisesse. Mas não quero.
- 6) Meu (minha) parceiro (a) reclama, mas eu sempre fui assim.
- 7) Acho que eu provavelmente mudaria - se realmente decidisse. Depende de mim.
- 8) Para mim está tudo bem, desde que não me aborreçam.
- 9) Eu acho que está na hora de pensar em mudar.
- 10) Eu, definitivamente, não quero continuar assim.
- 11) Eu não sei como fazer, mas quero superar esta fase ruim.
- 12) Se eu não mudar alguma coisa, vou explodir.
- 13) Mudar é muito importante, mas não estou pronto ainda.
- 14) Eu tenho que fazer alguma coisa para mudar.
- 15) Minha vida está completamente diferente do que eu gostaria.

Pontuação = Pontos: 1=3 / 2=5 / 3=5 / 4=5 / 5=3 / 6=5 / 7=3 / 8=5 / 9=1 / 10=1 / 11=1 / 12=1 / 13=3 / 14=1 / 15=3

informativo ACIA

RESULTADO

De 1 até 5 pontos: Você está atento aos acontecimentos da sua vida e motivado para iniciar um plano de metas. Avaliar a importância da mudança e quanto você está confiante para fazê-la não é uma tarefa árdua para você.

De 3 até 15 pontos: Você percebe que alguma coisa não vai bem. Que tal pensar no que é bom e no que não é tão bom na sua vida? É hora de refletir sobre o comportamento que o agrada, mas traz consequências negativas.

De 16 até 45 pontos: Foi isso mesmo que você escolheu? Procure mais informações sobre o comportamento que o mantém fora do ar, apático. A vida está passando e você está perdendo tempo. Precisa se conhecer melhor e avaliar se não está andando na contramão do que mais valoriza.

CLUBE DE DESCONTO ACIA

ACADEMIAS MILLENIUM ACADEMY 20% de desconto na mensalidade para associados e funcionários Av. Santa Rita, 45 - São Roque - Centro Comercial Cidade - Tel. 4784-1760	PETS / VET. DOGS WASH 20% de desconto nos serviços de ofurô Associados e funcionários Tel. 4784-3488 Rua Prof. Joaquim de Oliveira, 116 - São Roque	DENTISTAS DR. RIOVALDO CASTELANI DRA. ANA CAROLINA D. CASTELANI 10% de desconto - exceto próteses e implantes - Associados e funcionários Av. Tiradentes, 491 São Roque Tel. 4712-3601	DR. GUSTAVO CARVALHO ROSA 10% de desconto nos implantes odontológicos - Associados e funcionários Rua Dr. Stevoux, 25 - Centro São Roque - Tel. 4712-6904
PRATIK TRAINING Plano Trimestral à vista: 20% desc. - Plano Trimestral (3 cheques) 10% desc. Associados e funcionários Rua Pedro Vaz, 291 - São Roque - Tel. 4784-6289	S.O.S. ANIMAL 10% de desconto em produtos anti-pulga, anti-carrapato, vermicúlicos e produtos de higiene Rua Sotero de Souza, 425 Tel. 4712-6129 - São Roque	DR. CELSO DOS SANTOS ABREU 10% de desconto - exceto próteses - Associados e funcionários Rua Cap. José Vicente de Moraes, 37 São Roque - Tel. 4784-1340	CLÍNICA DENTÁRIA RODOVIÁRIA 15% de desconto em tratamentos e implantes (exceto ortodontia e próteses) - Associados e funcionários Tel. 4784-5013 - Av. Aracai, 26 - Sala 8 São Roque (ao lado da Rodoviária)
FISIOMED FISIOTERAPIA 20% desc. na avaliação do PMS - Programa de Musculação Supervisionada - 10% desc. nas mensalidades até o vencimento - 10% desc. nas sessões de fisioterapia, RPG, pilates e estética (drenagem e massagem) Av. Bandeirantes, 224 - São Roque Tel. 4712-9424	CLUBE GRÊMIO UNIÃO SANROQUENSE Isenção do valor do título para associados R. José Bonifácio de Andrade e Silva, 452 São Roque - Tel. 4712-2088	DRA. JULIE L. D. M. RABELO NEVES 20% de desconto nos tratamentos odontológicos Associados e funcionários R. José Bonifácio de A. Silva, 501 São Roque - Tel. 4712-4053	INGLÊS FISK (Unidade Franqueada São Roque) 20% de desconto na mensalidade e material divididos em 4 pagamentos. Para comerciantes e funcionários. Praça da Matriz, 66 - Centro São Roque - Tel. 4784-6844

Associado, seja você também um parceiro! Ligue: 4784.9022 (Sylviane) e solicite informações.

Associação Comercial de São Roque

Presidente: Antonio Di Girolamo - Santa Rosa Magazine
 Vice-Presidente: Hamilton L. Benedito - Lojas Cem
 Tesoureiro: Jonas de Souza - Ferso Jóias
 2º Tesoureiro: Antonio Gaspar Fernandes - Camarada Embalagens
 1º Secretário: Júlio B. de Moraes - Casa Nastri Calçados
 2º Secretário: Rodolfo A. Salvetti Filho - Casa Paratodos
 Conselho Consultivo:
 Antonio Carlos Panzarini - Kanela Mat. Const.
 Edson de Moraes Filho - Villa do Sapato

Luis Carlos França - Café Requinte
 Marcelo Zavarizzi - CZ Supermercado
 Osmar H. Villaça Bocatto - Jornal e Gráfica O Democrata
 Rodolfo de Lucca Jr. - Posto do Rodolfo
 Roque G. Rodrigues - Foto Studio São Roque
 Sandro R. Matias - S.R. Águas
 Soraya A. Smidi - Papelaria Silva
 Sueli Parisi Rolim - Doce Gula
 Sylvio J. Agostinho - Farmácia São José

Conselho Fiscal:
 Sofia R. D. Pessoa - Lojas Carambella
 João Carlos Malandrim - Lojas Malandrim
 Expediente:
 Boletim Informativo Associação Comercial São Roque
 Edição nº 46 - Publicação Bimestral
 Projeto Gráfico: Castro Design
 Propaganda / Marketing: Sylviane M. Judica