INFORMATIVO
Ano XIV . São Roque . Janeiro de 2014

ACIA

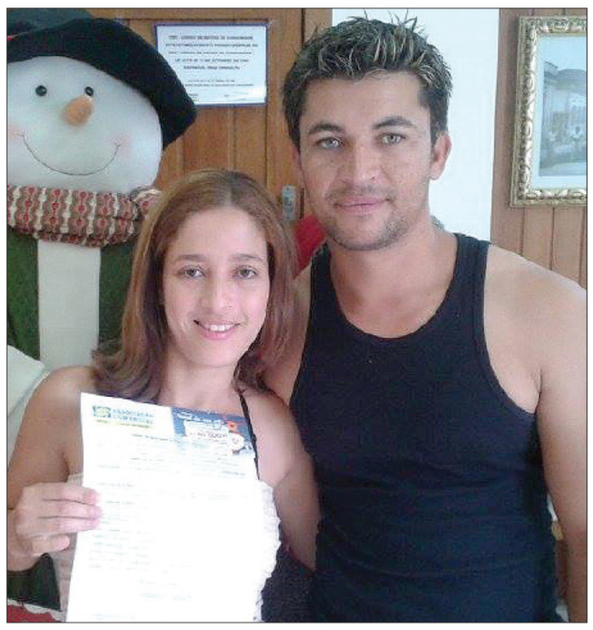
FILIADA À FACESP
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
ACIA SÃO ROQUE

Promoção Natal do seu jeito 2013

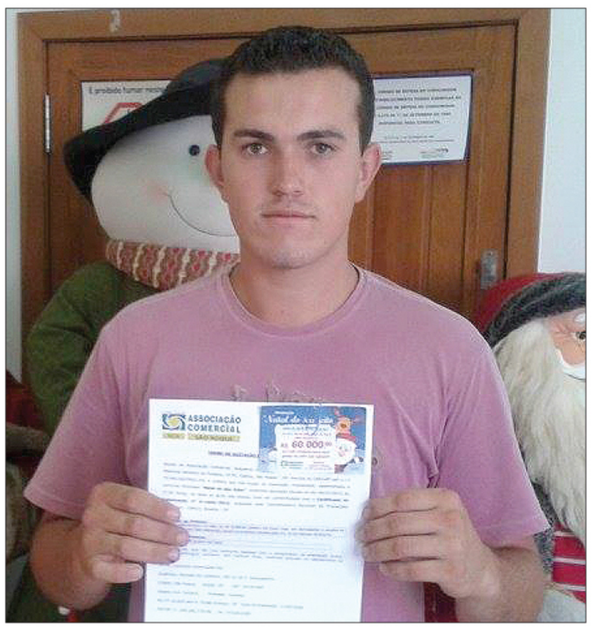
O COMÉRCIO DE SÃO ROQUE PREMIOU 70 FELIZES GANHADORES!

VALE-COMPRAS DE R$ 4.000,00

FATIMA REGINA GIORNE MAIA
CASA DE MOVEIS SUISSA



JOSELENE FERREIRA MENDES FREITAS
TIMAX CALÇADOS



LEONARDO DOMINGUES VAZ
AUTO POSTO RODOVIA

TIAGO CORREA SILVA
PONTO X

Depoimentos

"Para mim foi um prêmio muito bem vindo e abençoado por Deus, porque só Deus sabe as nossas necessidades. Veio na hora certa e foi motivo de muita alegria."
Fátima Regina Giorni Maia

"Obrigada meu Deus por esse presente de Ano Novo. Estou muito feliz por ganhar esses R$4000,00. Foi um começo de ano maravilhoso. Obrigado a ACIA e toda a minha família"!
Joselene Ferreira M. Freitas

"O que achei de ter ganho? Minha ficha nem caiu, em meio a tantas pessoas, mas quero dizer que estou muito feliz".
Leonardo Domingues Vaz

"Eu gostei muito, não esperava ganhar, pois eu só coloquei um cupom na urna. Foi uma grande surpresa para mim.... que bom"!
Tiago Correia Silva

GANHADORES DOS VALE-COMPRAS DE R$ 1.000,00

EDUARDO MESSIAS
TAKARA KIDS

NIRCEU DE OLIVEIRA
ABERTURA

AMANDA C. SERETTI DE GÓES
TECIDOS AVENIDA

IRANY LUQUES MATIAS
SUPERCIDADE

CLAUDIA C. L. HAYASHIBARA
ENIGMA MODAS

MARIA CRISTINA
MARIKOTA MODAS

PAULA M. S.S.CAMPOS
TIMAX CALÇADOS

ODAIL MIGUEL DA SILVA
CAMARADA EMBALAGENS

IVONE SOARES
BAZAR FRANCO

SANTA DONIZETE T. ANTUNES
GANESH

ANA JULIA DE SOUZA PEDROSO
SANTA ROSA MAGAZINE

MARIA AP. RIBEIRO ARIAS
FATIMA BABY

RONIVALDO PEREIRA PARDIM
O DEMOCRATA

DENISE FATIMA VILHENA OLIVEIRA
LETICIA MODAS

PAULO NUNES KAMIYAMA
FARMAIS

TAYNÁ LUISA A. S. FLORENCIO
ECLIPSE CD'S

CARLA REGINA CUNHA
SANTA ROSA MAGAZINE

SOLANGE VALENTIN
ARTEMODA

VANESSA SOUZA ALVES
REGINA COSMÉTICOS

THIAGO DOS SANTOS PEREIRA
SUPERCIDADE

JOSE CARLOS MARCELINO
LOJAS ED+

RENI BAGOLAN DE ABREU
FLEXTOURS VIAGENS & TURISMO

COM PRÊMIOS ASSIM, QUEM COMPRA EM SÃO ROQUE SEMPRE SAI GANHANDO!

GANHADORES DOS VALE-COMPRAS DE R$ 500,00

IVETE TOLEDO CHANES
TECIDOS AVENIDA

RIANIA BARBOSA NOVAIS
GABI MODAS

NATÁLIA FERREIRA MESSIAS
ANGEMODAS

VALDECIR APARECIDO BORBA
SÃO LUIZ HOME CENTER

JOSIANE REVIGLIO
LOJA JAPONESA

TERUCO NISHIDA
SÃO LUIZ HOME CENTER

JHENIFER MACHADO MAXIMO
LOJAS DIANA

JACYRA SANCHES DOS SANTOS
BALÃO MÁGICO

CECILIA AP. OLIVEIRA SILVA
LOJAS DIANA

VANESSA RODRIGUES SANTOS
ELLO POSTE PADRÃO

ALEX AP. SARTORI
INOVE TECH BRASIL

ELISANGELA DI GIOSIA
MULHER BRASILEIRA

LUCINEIDE ARAUJO TONINATO
LOJAS DIANA

MARIA INEZ L S FOGAÇA
ROGERIO CALÇADOS

ALBA VALERIA M. DA SILVA
LOJAS DIANA

CIRSO DONIZETE DA SILVA
LOJAS DIANA

MARCIA APARECIDA GOUVÊA
MAGAZINE GIBSON

TADDEO GALLO
POSTO DO RODOLPHO

ANDRE GUSTAVO T. OLIVEIRA
AUTO POSTO RODOVIA

LILY I. SALAZAR BOZAN
PEIXARIA LULA LELE

CLAUDIA MARINHEIRO
O BOTICARIO

JOSE FERREIRA OLIVEIRA
MAGAZINE GIBSON

LUCIANA APARECIDA RAMOS
LOJAS SELLER

HEMILYNE LARISSA SOARES
LOJAS ED+

LUIZ GARCIA BEJAR
MISUE FLORES

SOLANGE BARONE
INOVE TECH BRASIL

ANTONIO CARLOS DOS SANTOS
BAR DO CHICO

MARILDA JESUS SILVA
SAO FRANCISCO MODAS

NIDIA MENEGATTI
MAGAZINE ITALIA

DANIELA FREITAS
ENIGMA MODAS

MARIA CELINA FERNANDES
MAGAZINE ITALIA

ANTONIO ROBERTO RENZO
PADARIA CIDADE

LEIA BUENO GONCALVES
ANGE MODAS

BRUNA AP. P. DALBEM
ARRAZZO CALÇADOS

JOAO LUIZ DA SILVA
CYBELAR

VIOLANTE DE ANGELIS
SANTA ROSA MAGAZINE

DEISIANE NOBUKO WATANABE
BAR DO CHICO

MAURA D. J. RIDOLFI
PADIHEY

MARIA APARECIDA LUCAS VIEIRA
IBICOLOR TINTAS

LENI ROSA MARQUES
ORGANIZAÇÃO CONSLAC

JAIME APARECIDO VARAGO
SÃO FRANCISCO

REGINA CÉLIA GALLO
OTICA SUICA SR

ALVONIR S. RODRIGUES
RELOJOARIA MIKAMI

JOSÉ GERALDO DE CARVALHO
ORGANIZAÇÃO CONSLAC

A coragem de ir contra a corrente

Escrito por Luiz Marins

É claro que não estou pregando a rebeldia inconsequente, a revolta sem fundamentos. O que quero dizer é que é preciso não se deixar levar por opiniões alheias difundidas com insistência pela mídia, amigos ou grupos sem ter uma consciência crítica e pensar se realmente concordamos com essas opiniões.

Ir contra a corrente é ser honesto num mundo onde tudo parece cheirar desonestidade e corrupção. Ser ético e verdadeiro.

Ir contra a corrente é ser alguém que ajuda seus colegas de trabalho, participa, se envolve e se compromete com o sucesso dos clientes, dos fornecedores, enfim, da empresa em que trabalha. É ser um empresário ou chefe que respeita as pessoas e os trata como verdadeiros seres humanos, dá exemplo de lealdade e justiça.

Ir contra a corrente hoje é estudar com seriedade, ler bons livros, ter disciplina para frequentar um bom curso para aprender e não só para ter um diploma.

Ir contra a corrente é se preparar antes do casamento e depois ter uma família bem estruturada onde pai, mãe, filhos e parentes se reúnem, conversam, alimentam um amor desinteressado.

Ir contra a corrente é ser polido e educado; ser humilde e respeitoso; emprestar e devolver; cumprir seus deveres.

Ir contra a corrente é ter uma religião e participar dela buscando todos os dias corrigir seus defeitos, fazer o bem aos outros, ajudar os mais pobres, ter fé, esperança e caridade e lutar para aumentar essas virtudes em você mesmo, nas outras pessoas e no mundo.

Hoje ir contra a corrente é ter a coragem de enfrentar a realidade da vida, por mais dura e difícil que seja, sem se entregar ao uso de drogas que tiram você da realidade concreta, comprometem o seu futuro e da sociedade.

Tenho a impressão clara de que no mundo de hoje é preciso ter muita coragem para ir contra a corrente que nos quer levar onde não queremos ir e fazer o que sabemos que é errado. Não se deixe levar pela corrente. Seja você o timoneiro de sua vida. Tenha a coragem de ir contra a corrente e pensar e agir por você mesmo.

Pense nisso. Sucesso!

10 Frases que nunca devem ser ditas durante uma venda

Vender é uma tarefa que exige talento. É preciso se aproximar do cliente, estabelecer uma relação de confiança e, a partir daí, convencê-lo de que o seu produto é o melhor. Mas de nada adianta saber todas as técnicas se o discurso não estiver afiado. Segundo Marcelo Ortega, palestrante, consultor e autor do livro Sucesso em Vendas, basta uma frase como "Me ajuda, por favor, preciso bater minha meta" para que a chance de vender vá por água abaixo. A pedido de Época NEGÓCIOS, Ortega selecionou 10 frases que nunca devem ser ditas durante uma venda. Confira.

1 - "E para ela, não vai levar nada?" – Esta frase é muito usada pelos vendedores na hora de fechar uma venda. Mas não deveria. "Ao ouvir uma pergunta como esta, o cliente pode se sentir pressionado e vítima da "empurroterapia" do vendedor", diz Ortega.

2 - "Se você fechar comigo, dou um bom desconto" – o preço nem sempre é o fator que gera a dúvida na compra. O vendedor pode parecer mais preocupado com a comissão do que em oferecer o melhor, enquanto o consumidor pretende apenas ter um desejo ou necessidade suprida, mesmo que isso lhe custe um pouco mais.

3 - "Neste valor, parcelo em até 10 vezes" – este é um argumento típico do vendedor que pré-julga o cliente e acha que ele não tem condições de adquirir o produto sem vantagens relacionadas ao preço. Isso pode desagradar quem está comprando.

4 - "Concordo com você, porém..." - Em vez de mostrar discordância com o cliente, tente apresentar alternativas. O melhor é dizer "concordo com você, e inclusive posso te oferecer outras opções".

5 - "Esse produto é o melhor do mercado, é perfeito" – quando não comprovada, esta frase se encaixa perfeitamente no "papo de vendedor". Mais importante que falar sobre as características do produto ou serviço, é destacar as vantagens que ele trará ao cliente.

6 - "Quanto você pretende gastar?" – a pergunta pode deixar clara a ansiedade do vendedor e pode afastar o cliente.

7 - "Este está saindo muito" – em lojas de moda, esta afirmação pode ter efeito contrário ao esperado, afinal, quem quer andar pelas ruas e encontrar outras pessoas vestidas iguais?

8 - "Estes são os últimos itens, está acabando" – o produto pode estar "encalhado" na loja há muito tempo, e o comprador pode perceber.

9 - "Quando lavar, encolhe" ou "Depois de andar, lasseia" – muito usadas quando a peça não serve para o consumidor, frases como estas podem até ofender o cliente.

10 - "Me ajuda, por favor, preciso bater minha meta" – o vendedor se entrega: sem preparo para argumentar, ele apela ao "por favor". Não se engane. Você pode fechar a venda, mas as chances de perder o cliente é grande.

Fonte: Revista Época Negócios

Para melhorar o clima na empresa

1. Lembre-se sempre de dizer com licença, por favor e obrigado, mesmo que alguém esteja cumprindo sua obrigação ou seja muito amigo;
2. Fale baixo. Ria baixo. Não seja inconveniente;
3. Use o telefone e a internet somente para assuntos de trabalho. Evite usar esses meios para assuntos particulares;
4. Ao tomar emprestada alguma coisa, nunca se esqueça de devolver e agradecer;
5. Ajude a manter limpo o ambiente de trabalho. Mantenha limpo o sanitário após o uso. Cuidado com copos e xícaras sujas. Jogue os copinhos de café no local apropriado. Arrume sua mesa de trabalho;
6. Respeite a fila. Mesmo que ache desnecessário respeitá-la, porque vai pegar só uma coisa, etc. Não queira parecer esperto;
7. Não fale mal dos outros. Não se envolva em fofocas;
8. Cuidado com as anedotas e brincadeiras pessoais, como apelidos, etc. Cuidado para não ofender as pessoas;
9. Cuide de sua imagem. Vista-se sobriamente. Afinal você está num ambiente de trabalho e não numa festa ou diversão;
10. Controle a sua agressividade. Cuidado com a forma de falar e escrever. Não seja rude.

Novos Associados

Sejam bem-vindos!

- Alecrim Dourado Roupa Infantil
- Arrazzo Calçados
- Manga Rosa SR
- Men's House
- Mondiale Restaurante
- Óticas Carol
- Scarlet Lingerie
- S.O.S. Animal
- Unik's Presentes

Clube do Desconto é simples e vantajoso Participe!

ACADEMIAS

MILLENIUM ACADEMY
20% de desconto na mensalidade para associados e funcionários
Av. Santa Rita, 45 - São Roque - Centro Comercial Cidade - Tel. 4784-1760

IMPRESSÃO

MI BALÕES DECORATIVOS
(impressões em balões) - **10%** de desconto para associados. Estrada São Roque / Araçariguama, 144 - Tel. 4712-7235

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

S.O.S. ANIMAL
10% de desconto em produtos anti-pulga, anti-carrapato, vermífugos e produtos de higiene - Associados e funcionários
Rua Sotero de Souza, 425
Tel.4712-6129 - São Roque

CABELEIREIRO

ELZA CABELEIREIRA
10% de desconto em todos os serviços do salão (exceto manicure e sobrancelha). Atendimento com hora marcada. Para associados e funcionários.
Rua João XXIII, 17
São Roque - Tel: 4712-6195 | 9 9630-1702

CLUBE

GRÊMIO UNIÃO SANROQUENSE
Isenção do valor do título para associados
R. José Bonifácio de Andrada e Silva, 452
São Roque - Tel.4712-2088

INGLÊS

NOVIDADE FISK SÃO ROQUE
35% de desconto mensalidades. 50% de desconto matrícula. Material gratuito para associados e funcionários
Av. Antonino Dias Bastos, 660 - Centro - São Roque - Tel. 4784-6844

FIRST IDIOMAS
Cursos de inglês para associados e funcionários
50% de desconto
Rua José Brenha Ribeiro, 24
Centro - São Roque
Tel. 4784-2200

MICROLINS IDIOMAS
Agora com a caneta que fala inglês!
Curso de inglês para associados e funcionários
30% de desconto
Praça da Matriz, 52 A - Centro - São Roque - Tel. 4712-2575

CURSOS

PREPARA CURSOS PROFISSIONALIZANTES
Associados e funcionários. Cursos Profissionalizantes.
20% de desconto.
Rua Padre Marçal, 53 - Sobreloja - Centro - São Roque - Tel. 4712-7984

ENFERMED
CURSOS TÉCNICOS - Isenção de matrícula - **10%** de desconto na mensalidade. CURSOS RÁPIDOS - **5%** de desconto no valor dos cursos realizados pela Enfermed.
Rua Dr. José Juni Filho, 43 - Jardim Esther - Tel. 4784-6925 / 9-6393-2984

MICROLINS - Educação, Profissão & Idiomas
Associados e funcionários
35% de desconto no curso de Informática e Profissionalizantes.
Praça da Matriz, 52 A - Centro - São Roque
Tel. 4712-2575

DENTISTAS

DR. RIOVALDO CASTELANI
DRA. ANA CAROLINA D. CASTELANI
10% de desconto - exceto prótese e implantes - Associados e funcionários
Av. Tiradentes, 491
São Roque - Tel.4712-3601

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

DRA. JULIE L. D. M. RABELO NEVES
30% de desconto nos tratamentos odontológicos Associados e funcionários
Av. Tiradentes, 196 A - São Roque
Tel. 4712-5230

DR. GUSTAVO CARVALHO ROSA
10% de desconto nos implantes odontológicos - Associados e funcionários
Rua Dr. Stevaux, 25
Centro - São Roque
Tel. 4712-6904

CLÍNICA DENTÁRIA RODOVIÁRIA
15% de desconto em tratamentos e implantes (exceto ortodontia e prótese)
Associados e funcionários
Av. Santa Rita, 11
Tel. 4784-5013

DRA ALINE NERY DE LIMA
10% de desconto para associados e funcionários. Especialista em cirurgia e traumatologia
Buco maxilo facial
Rua Santa Isabel, 9
São Roque - Tel.4784-6682

INFORMÁTICA

CTI - INFORMÁTICA E INGLÊS
Isenção de Matrícula - **20%** de desconto nas mensalidades para informática e idiomas
Associados, funcionários e dependentes.
Rua Rui Barbosa, 519
Centro - Tel. 4712-9720

PEOPLE COMPUTAÇÃO
10% de desconto para empresas e seus funcionários
Av. Antonino Dias Bastos, 650 - Centro - São Roque - Tel. 4784-5550

TROFÉUS

TROFÉUS SÃO ROQUE
Troféus, medalhas personalizadas, shows pirotécnicos, fogos de artifícios.
10% de desconto em todos os produtos.
Rod. Raposo Tavares, Km 63,5 - N1.628
Jardim Marieta
São Roque
Tel. 4712-8154 / 99931-4381
trofeu@trofeusaoroque.com.br