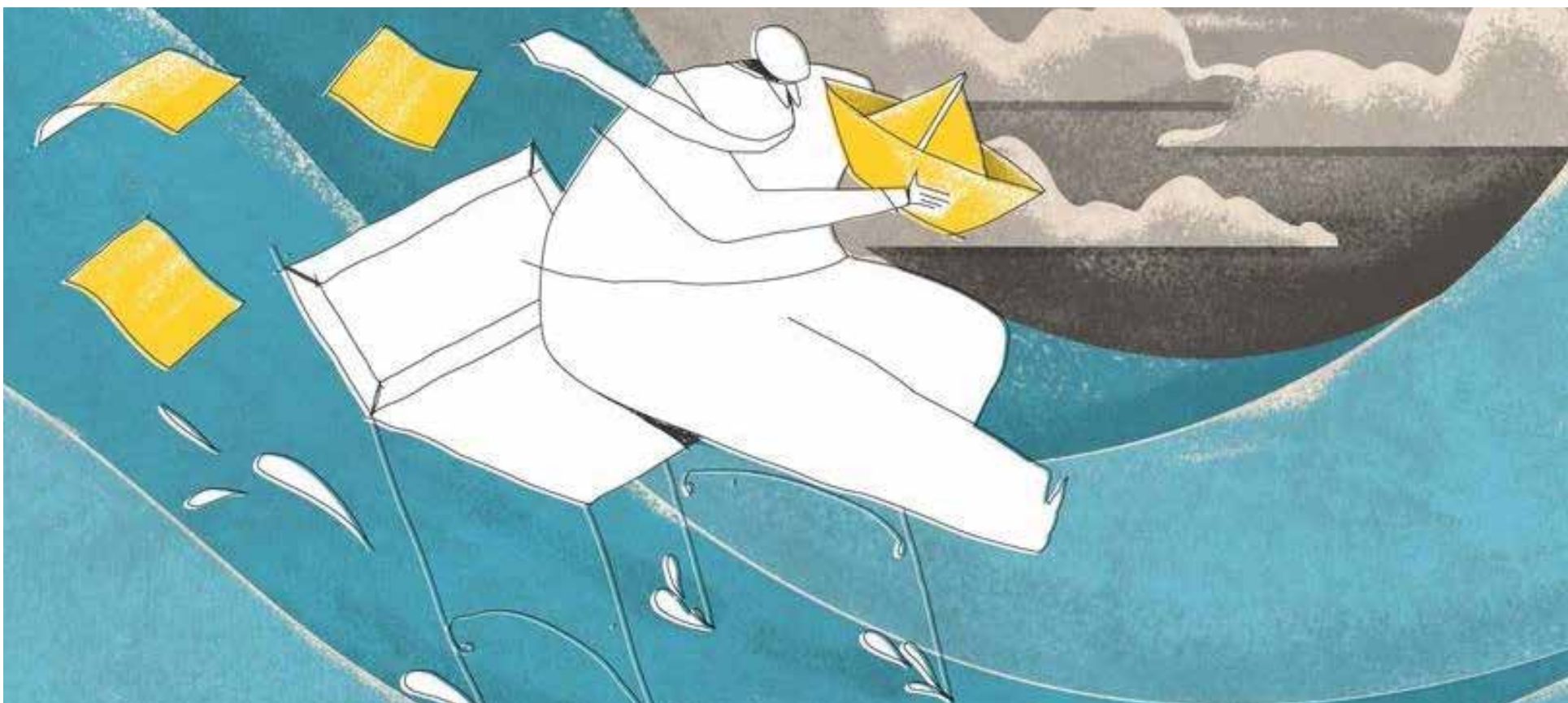


Como se comportar agora

A maneira mais eficiente de lidar com o momento atual é estar em movimento permanente – aprendendo, inovando e desenvolvendo competências



Naquele dia a aula era sobre comportamento empresarial em épocas de instabilidade. O professor falava sobre mudanças na história, mudanças contemporâneas e sobre um caso especial de mudança, chamado crise.

– Trata-se de uma situação em que bases da economia encontram-se fragilizadas, e isso provoca uma reação psicológica nas pessoas e nas empresas, traduzida por incerteza, desconforto e medo – dizia ele enquanto traçava gráficos no quadro branco, mostrando que a crise pode ser resolvida ou agravada, dependendo da reação.

Os alunos acompanhavam com atenção inusual, provavelmente porque aquele assunto se referia a uma situação de momento. A crise estava na porta, e todos sentiam incerteza, desconforto e medo. Eram jovens executivos de vários setores, e muitos estavam cursando MBA custeado por suas empresas.

O professor continuou, explicando que a crise pode ter origem interna ou externa. Entretanto – e ele insistiu de maneira enfática – mesmo que a crise tenha sido de origem externa, os gestores (e quem não é) são responsáveis por ela, uma vez que vão ter de resolvê-las e, o mais importante, poderiam tê-la evitado ou minimizado seus efeitos. De repente,

lançou mão de um recurso didático curioso:

– Se a crise tem uma virtude, é que ela é desconfortável. E, como gostamos de conforto, vamos nos mexer para voltar a ele. Vocês, por exemplo, estão sentados nessas cadeiras que, mesmo estofadas, tornam-se desconfortáveis com o tempo, não é verdade? Para evitar o desconforto, vocês se mexem, buscam variar a posição do corpo.

Os alunos se deram conta de que o professor tinha razão, e todos se mexeram um pouco em suas cadeiras. A metáfora era óbvia e poderosa.

– Se continuarmos na mesma posição, não vamos vencer a crise. Tempos diferentes exigem posturas diferentes. O que fazíamos até agora foi o que nos colocou na crise ou, pelo menos, não foi capaz de evitá-la. É hora de inovar.

O conceito tocou todos, que já pensavam em quais alternativas deveriam propor, quando o mestre concluiu:

– A maneira mais eficiente de gerir a crise é estar em movimento permanente, aprendendo, inovando e incorporando novas competências o tempo todo. Por favor, não esqueçam: na gestão e na carreira, acomodação é pecado mortal.

COMUNICADO ACIA JURÍDICO

Prazo para inclusão de nome no SCPC

Associado pode enviar nome de inadimplente para o SCPC após 20 dias do vencimento da dívida não paga

Prezado Associado

A Associação Comercial de São Roque - ACIA, atuando em sincronia com a FACESP que pela Boa Vista Serviços estabelece as regras e procedimentos para padronização de procedimentos de inclusão de nomes de inadimplentes no SCPC, informa:

Procedimento para inclusão:

- De agora em diante, a empresa associada poderá enviar para o SCPC o(s) nome(s) do(s) devedor(es) **A PARTIR DE 20 (VINTE) DIAS DO VENCIMENTO DA DÍVIDA NÃO PAGA.**
- Após o envio do nome do devedor para o cadastro do SCPC pela empresa associada, o nome do inadimplente permanecerá no sistema para

o fim de envio de carta de pré-notificação prevista no art. 43 § 2º do CDC, dando o prazo de 20 (vinte) dias para aguardo de eventual regularização da dívida e, após decorrido esse prazo sem pagamento o nome do devedor será negativado no SCPC.

Resumindo: uma dívida não paga, o associado aguarda 20 dias e já pode enviar o nome do devedor para o SCPC, então o SCPC enviará a carta de pré-notificação ao devedor para regularizar a dívida em 20 (vinte) dias, o que se não ocorrer implicará na imediata inclusão do nome do devedor no cadastro restritivo de crédito do SCPC.

Estamos a disposição para atendê-lo em caso de dúvida no telefone 11 4784-9022.

Associação Comercial de São Roque - SCPC - Serviço Central de Proteção ao Crédito

DIA DAS MÃES - Atividades



Will Gonçalves



Atividade Infantil



Show com Sérgio Jackson



Carinhas Pintadas



Palhaço Perna de Pau

Promoção "Minha Mãe Merece um UP!" faz sucesso absoluto entre os consumidores de São Roque e região

ACIA São Roque realiza 5 sábados, desde 18 de abril, com eventos no centro da cidade para movimentar o comércio. Confira!



DJ Sérgio Caetano



Carinhas Pintadas



Cama Elástica



Carro em Exposição



Show com Ronny Cesar



Samba Roque de Bamba e Beth Vianna



Banda Roxafé



Sorteio - 16 de maio



Legião Urbana Cover - 16 de maio



Débora Rodrigues
Cliente
Estação Brinquedos

Ganhadora do
UP! Zero Km

VENDAS**4 passos para garantir suas vendas**

Ter segurança sobre o que está vendendo é um deles

Se você abriu este texto esperando uma fórmula mágica, desculpe desapontá-lo. Isso não existe. Principalmente na área de vendas, em que diversas variáveis são colocadas em jogo e, dependendo da combinação entre elas, os caminhos para se chegar ao objetivo final - que é concretizar o negócio - podem ser vários. Mas existem maneiras de otimizar esse processo e atingir os resultados desejados de maneira mais objetiva.

Confira abaixo 4 passos que são fundamentais para que uma venda seja concretizada (mas leve em consideração que eles, sozinhos, não vão dar seus resultados como num passe de mágica):

1 - Ter segurança sobre o que está vendendo

Se você, vendedor, não está seguro de que seu produto é bom e vai atender às necessidades do cliente em questão, não tente vender. Muito dificilmente você vai conseguir convencer alguém de algo que não lhe convenceu. Seus argumentos serão frágeis e poderão ser facilmente rebatidos. Às vezes, o produto até é bom e atende ao que a outra parte procura, mas você não o conhece suficientemente e, por isso, não consegue transmitir o que precisa.

2 - Aprender antes de querer ensinar

Para que sua empresa decole, será necessário montar uma equipe de vendas. Mas, antes de fazer isso, aprenda a vender. Você não vai conseguir montar um grupo eficiente no exercício de uma atividade se não a domina. Prepare-se, teste abordagens, anote, veja o que funciona, o que não funciona, e defina a estratégia perfeita para o seu negócio. E lembre-se sempre de que o mercado está em constante transformação e, por isso, sua "fórmula" não vai funcionar para sempre e precisa ser atualizada de tempos em tempos.

3 - Valide seu produto

Para vender, você precisa ter o produto certo, para a pessoa certa, no momento certo. Se esses três fatores não casarem, dificilmente uma venda acontece. Por isso, faça todos os testes possíveis para validar seu produto e saber se a solução que você pretende oferecer vai, de fato, resolver o problema dos seus clientes.

4 - Entenda seu público

Você pode definir uma estratégia de vendas focada no preço e conduzir seu discurso por esse caminho. Também pode ter foco na experiência e ressaltar os atributos subjetivos do produto. O que você não pode fazer é adotar uma estratégia de vendas focada em preço direcionada para um público que não está nem aí para isso e quer mesmo é vivenciar algo que lhe satisfaça. A mesma regra vale para a situação inversa.

Clube do Desconto é simples e vantajoso. Participe!**ACADEMIAS****MILLENUM 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 / Araçariquama, 144 - Tel. 4712-7235

PETS / VET.**DOGS WASH**

20% de desconto nos serviços de ofurô. Associados e funcionários.
Rua Prof. Joaquim de Oliveira, 116
São Roque - Tel. 4784-3488

CABELEIREIRO**ELZA CABELEIREIRA**

10% de desconto em todos os serviços do salão (exceto manicure e sobancelha). Atendimento com a massagista Paula Junqueira. Para associados e funcionários.
Rua João XXIII, 17 - São Roque
Tel: 4712-6195 | 9 9630-1702

CLUBE**GRÊMIO UNIÃO SANROQUENSE**

Isonção 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

PLANET TALK**LANGUAGE CENTER**

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

CURSOS**FAC SÃO ROQUE**

- Cursos de Graduação **40%** desconto na 6ª parcela
- Cursos Pós Graduação **15%** desconto mensal
- Cursos Pedagogia para Licenciados **15%** desconto mensal

Para associados e funcionários
Rua Padre Marçal, 30
Fone: 4719-9300

DENTISTAS**DR. RIOVALDO CASTELANI**

DRA. ANA CAROLINA 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**

20% de desconto nos tratamentos odontológicos Associados e funcionários
Av. João Pessoa, 420
São Roque - Tel. 4712-3801

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

PSICOLOGIA**DRA. SANDRA C. DE ANDRADE**

30% de desconto para associados e funcionários.
Rua Filomena Belmonte, 237 B
Jardim Brasil - São Roque
Fone: 4712-5013 / 9 7452-0351

FISIOTERAPIA**DR. LÚCIO FERREIRA DOS SANTOS**

Planos especiais para empresas, em grupos.
Pilates (4 a 6 pessoas) -
Massagem - Acupuntura.
Saiba mais! Fone: 4784-4945.
Rua 7 de Setembro, 115
São Roque

FARMÁCIA**FARMÁCIA AMUMINAS**

Medicamentos a preço de custo

Torne-se um associado e obtenha R\$ 1,00 de desconto na mensalidade (exclusivo para sócios da Acia São Roque).
Rua Pedro Vaz, 94 - Centro
Fone: 4712-8780 / 4712-8877

INFORMÁTICA**CTI - INFORMÁTICA E INGLÊS**

Isonção 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