

Certificado Digital Autofax

A Associação Comercial de São Roque oferece mais dois novos serviços para sua empresa: Certificado Digital Autofax e Serviço Central de Cobranças. Conheça mais informações sobre eles:

Certificado Digital

É um documento eletrônico totalmente seguro, que permite ao portador executar operações cotidianas de maneira rápida e eficaz. Ele possibilita comprovar, por exemplo, a identidade de uma pessoa, uma empresa ou um site, assegura suas transações online e a troca de documentos, mensagens e dados. Com a Certificação Digital é possível utilizar a internet para a disponibilização de alguns serviços, com maior agilidade e redução de custos, porém com total facilidade de acesso e sem preocupações relacionadas com segurança e proteção. Com objetivo de combater fraudes e crimes digitais, o certificado garante a identificação do autor de uma transação, de uma mensagem ou documento e ainda assegura que nenhuma informação foi alterada, garantindo sua integridade.

Agora você pode aderir a este serviço sem sair de sua cidade, basta acessar o site www.redecom.com.br/scvsaoroque, preencher os dados necessários e adquirir seu cartão **Certificado Digital e-CNPJ** ou **Certificado Digital e-CPF**, com preços e condições de pagamento especiais para associados.

O segundo passo é, portando a documentação necessária, agendar uma visita a ACIA para validação presencial do cartão e recebimento de sua senha. Um profissional treinado vai esclarecer todas as suas dúvidas e após 7 dias o sistema já estará liberado para uso.

**Ligue 4784-9022
Ramal 211 com Letícia.**



Serviço Central de Cobranças

A Associação Comercial de São Roque implantou um serviço voltado especialmente para atender sua empresa na negociação e recebimento de dívidas pelo SCPC.

O programa já está disponível para os associados, que sem burocracia poderão contar com rapidez e discrição, visando sempre facilitar a negociação entre seus devedores. Profissionais qualificados vão manter contato direto com os inadimplentes, apresentando-lhes propostas, parcelamentos e prazos, com a devida aprovação do credor.

Além do pagamento efetivo, ele terá também a exclusão do seu nome do cadastro negativo no SCPC, voltando a ter crédito na praça e

podendo gerar novas vendas em nosso comércio.

Todos os acordos e negociações serão feitos na Associação Comercial de São Roque, no Departamento de Cobranças.

**Para saber mais
ligue 4784-9022
horário comercial.**

Dicas para vender mais e melhor

Vender é um misto de arte, ciência e praticamente um processo contínuo. Trata-se de um conjunto de atividades que, somente quando bem elaboradas, podem te levar ao sucesso. Se você quer fechar bons negócios precisa estar atento a cada detalhe desde o primeiro contato com o cliente. Porém a simples ação de vender um produto requer técnicas elaboradas de persuasão. Um bom vendedor precisa entender as necessidades do mercado e se antecipar aos desejos do cliente. Para ser um verdadeiro vendedor, não esqueça o principal. O principal não é o valor da transação, a gorda comissão ou a cota de vendas cumprida, o principal tem haver com outros valores, tais quais:

- Manter sua reputação e seu caráter perante o cliente, independente de quão tentadora possa ser a oportunidade de tirar proveito em benefício próprio da situação.
- Trabalhar com produtos honestos que possam trazer benefícios a todos os envolvidos.
- Nunca vender, mas transferir soluções produtivas.
- Estar sempre pronto para novos aprendizados, defender sua razão até encontrar uma razão maior.
- Aplicar sua aptidão com competência, transformando seu esforço em resultados positivos.
- Lembrar-se sempre que por trás de uma transação comercial existem seres humanos e que devem sempre ser respeitados.

Fonte: Focus Consultoria



Veja abaixo 10 dicas para vender mais e melhor extraídas do livro **As 100 melhores dicas de vendas dos últimos tempo:**

- 1 "Você tem de focar sua mente no sucesso. Tem de sentir que as coisas o estão favorecendo quando estiver vendendo; do contrário, não será capaz de vender nada" — **Curtis Carlson.**
- 2 "A cada segunda-feira, estou uma venda mais próximo — e a uma idéia de distância — de me tornar milionário" — **Larry D. Turner.**
- 3 "Tenha sempre em mente que nossa própria determinação de ser bem-sucedido é mais importante que qualquer outra coisa" — **Abraham Lincoln.**
- 4 "O elemento essencial do magnetismo pessoal é a sinceridade absoluta — a fé inabalável na importância do trabalho que tem que ser feito" — **Bruce Barton.**
- 5 "Um segredo importante do sucesso é a autoconfiança. Um segredo importante da autoconfiança é a preparação" — **Arthur Ashe.**
- 6 "A falha na preparação é a preparação para a falha" — **Benjamin Franklin.**
- 7 "Somos aquilo que fazemos repetidamente. A excelência, portanto, não é um ato, mas um hábito" — **Aristóteles.**
- 8 "Muitas coisas pequenas tornaram-se grandes pelo tipo certo de propaganda" — **Mark Twain.**
- 9 "Se decidir fazer algum comentário, fale com clareza; elabore cada palavra antes lançá-la no ar" — **Oliver Wendell Holmes.**
- 10 "Lembre-se, o que seus clientes compram não é o seu produto. É você. E se eles o compram, serão capazes de vender seu produto para você. Trato os meus clientes em potencial como trataria um estranho que quisesse transformar em amigo" — **Alfred E. Lyon.**

Vem aí o Dia das Crianças



Comemorado no Dia 12 de Outubro, o Dia das Crianças inicia o bom período de vendas para o comércio; é a partir daí que os empresários começam a sentir o movimento das vendas de fim de ano, termômetro do Natal.

Alguns institutos de pesquisa ligados a Fecomércio mostram que a data registra considerável aumento de vendas nos últimos anos e que nada menos que 79,5% dos consumidores pretendem comprar presentes para a garotada.

Outro dado curioso apresentado é que não são apenas os brinquedos que agitam o universo infantil. Com a chegada da era digital e das redes sociais muitos outros

setores do comércio estão favorecidos.

Além dos brinquedos, o 2º artigo mais lembrado para presentear as crianças são itens de vestuário (21%), seguidos de perto por calçados e eletrônicos - videogames, DVDs, celulares e computadores. Isso demonstra uma mudança no comportamento infantil, já que hoje eles também gostam de ganhar roupas, calçados, acessórios e conhecem tendências de moda.

A data promete aquecimento de vendas e vale a pena organizar o estoque, caprichar em vitrines alegres, coloridas e treinar seus colaboradores; para os pequenos balas, pirulitos e balões sempre fazem a festa.

Boas vendas!

Como fazer reuniões rápidas e produtivas

Meia hora é suficiente

Se os resultados desejados estiverem claramente definidos e houver uma lista de assuntos e questões a serem abordados, não há por que uma reunião durar mais do que 30 minutos. É o que afirma em seu blog o americano Timothy Ferriss, empresário, bon vivant e autor do livro *The 4-Hour Workweek* (A semana de trabalho de 4 horas), primeiro lugar na lista de best-sellers de negócios do jornal *The New York Times*. "Não aceite participar de reuniões ou teleconferências sem uma agenda clara e hora para acabar", escreve.

Convoque poucas pessoas

Nada de amontoar 20 pessoas numa sala para ouvir o que você tem a dizer e, se der tempo, opinar. "Para ser produtiva e permitir a participação de todos, a reunião deve ter de oito a 12 participantes", sugere Paulo Kretly, da FranklinCovey. Se a equipe for maior, uma alternativa é fragmentá-la e eleger um líder para cada grupo. Os times discutirão os assuntos previamente e os líderes servirão como porta-vozes na reunião com a chefia.

Ajuste o foco antes

Mais de 60% das 1 045 pessoas que responderam a uma pesquisa da consultoria Tríade do Tempo acham que as reuniões de que participam são malconduzidas. O principal problema apontado por elas é a falta de foco. Uma reunião toma rumos indesejados por falta de clareza, tanto do chefe quanto da equipe. Para evitar desvios, defina previamente a pauta por escrito e os resultados esperados. Revise cada item no início da reunião. No final, faça um resumo da conversa e delegue as tarefas que forem necessárias. Também é bom ter regras claras sobre o uso de computador e celular durante o encontro para evitar interrupções.

Evite reunião-surpresa

Reuniões em cima da hora não devem acontecer, salvo em situações de emergência. "Raramente as reuniões são para 'ontem'", afirma Christian Barbosa, diretor da Tríade do Tempo. Além disso, a chance de o encontro se mostrar improdutivo e roubar um tempo precioso é grande, uma vez que as pessoas não puderam se preparar. Convoque com, no mínimo, um dia de antecedência. Para reuniões mais longas e complexas, avise dois dias antes.

Mande um representante

Em muitas reuniões, dá para você mandar um representante no seu lugar. Assim, você pode se concentrar naquelas que são importantes de verdade. "Por lidar com clientes diretamente, não posso evitar as reuniões. Tenho em média três por dia. Se for uma conta importante, faço questão de estar presente e repasso a pauta do encontro no dia anterior", afirma Vanessa Del Bel, gerente de relacionamento com o cliente da Medial Saúde.

Fonte: Revista Você S/A

10 coisas que fazem os melhores chefes

Escrito por Luiz Marins

Renato Tagiuri, Professor Emérito de Ciências Sociais em Administração da Universidade de Harvard e Presidente do Conselho da OMBI (Owner Managed Business Institute), uma das mais conceituadas consultorias em empresas familiares, fez um exaustivo estudo para verificar quais os atributos de sucesso dos melhores chefes. Chefe, aqui, é alguém que tem sob sua responsabilidade outra(s) pessoa(s). A denominação de um chefe pode ser: empresário, presidente, diretor, gerente, supervisor ou qualquer outra. O que importa é ser responsável por alguém em situações de trabalho. Seus conselhos, após a pesquisa, são:

1 Clarifique a missão, os objetivos das tarefas de seus subordinados; Os melhores chefes deixam claro o que esperam de seus subordinados. Eles mostram qual a missão, quais os objetivos e não deixam as pessoas sem saber claramente o que é esperado delas;

2 Descreva as tarefas claramente; Há chefes que esclarecem a missão e os objetivos mas não descrevem, com clareza, as tarefas que os subordinados deverão realizar. Não descrevendo as tarefas juntamente com quem as deve realizar, ele deixa o subordinado inseguro;

3 Ouça o ponto de vista de seus funcionários. Eles podem idéias melhores que as suas; Há chefes que acham-se donos da verdade ou ainda pensam ser infalíveis na sua análise da realidade. Sem ouvir o ponto de vista dos subordinados eles deixam de conhecer e utilizar idéias que poderão ser muito melhores do que as que ele tem. Chefe que não ouve desmotiva seus subordinados;

4 Tenha certeza de que seus funcionários têm à disposição os recursos necessários para fazer o que você espera deles, incluindo habilidades, informação, equipamentos, etc; Muitos chefes solicitam a seus subordinados tarefas quase impossíveis

de serem atendidas por falta de recursos. Mandar alguém fazer alguma coisa sem dar a essa pessoa os equipamentos e recursos necessários é quase uma atitude sádica, pois, com certeza, o subordinado falhará;

5 Deixe claro quais serão os critérios através dos quais eles serão avaliados e como você espera que eles desempenhem a tarefa; Sem saber exatamente como serão avaliadas, as pessoas sentem-se inseguras na ação. Muitos chefes deixam seus subordinados na total ignorância dos critérios de avaliação e, por isso, não apresentam bom desempenho;

6 Tenha a certeza de que o salário, os incentivos, os benefícios e outras recompensas são estimulantes para fazer os seus funcionários darem mais de si; Ganhando mal, sem incentivos e benefícios, os subordinados não se sentirão motivados a dar tudo o que podem para o sucesso de um projeto. Aqui o diálogo é importante. Chefes de sucesso mostram claramente a seus subordinados os benefícios que terão ao realizar bem o seu trabalho;

7 Dê feedback imediato. Elogie logo após a tarefa. Ofereça sua ajuda; Chefes excelentes dão feedback imediato sobre o desempenho de seus subordinados. Isso faz

com que os subordinados sintam-se seguros. Ao oferecer feedback bons chefes oferecem-se para auxiliar nas dificuldades;

8 Demonstre atenção e preocupação com os seus funcionários. Porém cuidado: não se envolva pessoalmente demais com eles; Aqui está uma coisa interessante. Há chefes que se imiscuem na vida dos subordinados não criando o necessário espaço entre a vida pessoal e profissional. Quando há um envolvimento pessoal demais, o chefe pode perder a autoridade necessária para exigir do subordinado tarefas mais difíceis;

9 Dê o mérito a quem realmente fez. Elogie seus subordinados na frente dos outros e admita seus próprios erros. Nunca minta e se você não pode manter um compromisso, explique a razão; Aqui está outra característica dos bons chefes. Eles não mentem a seus subordinados. Dar o mérito a quem realmente fez, significa não roubar idéias de seus subordinados e saber dar o crédito ao verdadeiro autor. Explicar as razões das mudanças nos compromissos anteriormente assumidos é também essencial à avaliação de um chefe excelente;

10 Tome todas as decisões que são esperadas de você como chefe. Não seja omissivo.

Nada é mais desmotivador do que um chefe omissivo. Aconteça o que acontecer, a responsabilidade última será sempre do chefe, pois só ele tem o poder de substituir pessoas e de avaliar o desempenho. Assim, chefes excelentes são os que decidem com rapidez e assumem as conseqüências de suas decisões. Estas dez coisas são simples, objetivas e altamente eficazes. Se você é empresário, reúna os chefes, supervisores, gerentes e diretores de sua empresa e discuta cada ponto. Se você tem cargo de chefia, faça uma auto-análise e veja se pode ser considerado um chefe de sucesso que faz com que as coisas realmente aconteçam na empresa. Pense nisso. Sucesso!

Clube do Desconto

ACADEMIAS

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

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

IMPRESSÃO

MI BALÕES DECORATIVOS
(impressões em balões) - 10% de desconto para associados.
Estrada São Roque / Araçariguma, 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

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
MAY I HELP YOU? Curso rápido e prático de conversação em inglês (para quem trabalha em hotelaria, turismo e outros)
20% de desconto (associados e funcionários)
Av. Antonino Dias Bastos, 160
Centro - São Roque
Tel. 4784-6844

FIRST IDIOMAS
Cursos de inglês para associa-

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

CURSOS

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

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
20% de desconto nos tratamentos odontológicos
Associados e funcionários
R. José Bonifácio de A. Silva, 501 - São Roque
Tel. 4712-4053

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

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