

Curso de Atendimento ao Cliente é realizado pela ACE Campo Belo e Sebrae



A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo em parceria com o Sebrae realizou no período de 13 a 16/05 o Curso de Atendimento ao Cliente na sede social da ACE com o consultor do Sebrae Francisco de Paula Vitor Campos Correa. O Objetivo do curso foi discutir e refletir sobre as ações e procedimentos de atendimento e do desenvolvimento da empresa que gerem resultados positivos através da satisfação do cliente.

O Curso apresentou o seguinte conteúdo Programático:

- Perfil do profissional de atendimento
- Habilidades essenciais do profissional do atendimento
- Mecanismos que geram satisfação do cliente
- Quanto custa ofertar serviços e itens adicionais (agregação de valor)
- Os 7 pecados do atendimento
- Estratégia ACM: atrair, conquistar e manter clientes
- Ações de estímulo à indicação de novos clientes
- Conceitos de recentidade (clientes ativos e passivos), frequência e valor-RFV
- Situações de atendimento
- Imagem sólida e positiva no mercado
- Medindo o índice de satisfação, após os esforços direcionados na busca da satisfação do cliente
- Elaboração de um plano de ação

O SEU NEGÓCIO É A PEÇA-CHAVE PARA O NOSSO CRESCIMENTO.



**MUITO OBRIGADO,
VOLTE SEMPRE!!**

16 DE JULHO | DIA DO COMERCIANTE

O nosso
parabéns
a todos
comerciantes
brasileiros.

EXPEDIENTE**Notícias Empresariais de Campo Belo**

Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo
Avenida Barão do Rio Branco, 143 - 2º andar
Caixa Postal, 515
Campo Belo - M.G / 37270-000
Telefax: (35) 3831-2674
E-mail: geral@acecb-mg.com.br
Homepage: www.acecb-mg.com.br

Diretoria

Tiago Correa dos Reis
Presidente

Christian Albernaz Pimenta

Primeiro Vice-presidente

Geraldo Magelo Santos

Segundo Vice-presidente

Tarlei de Castro

Primeiro Diretor Financeiro

Paulo Onofre Ferreira

Segundo Diretor Financeiro

Ari Paula Amante

Primeiro Secretário

Carlos Renato Aparecido Alves

Segundo Secretário

Lucas Soares Costa

Diretor

Luciano Sousa Dutra de Carvalho

Diretor

Gustavo Rodrigues Santos Silva

Diretor

Carlúcio Murta Maia

Diretor

Wilton Alvarenga Luiz

Conselho Fiscal

Ghiulliano Moreira Baliza (in memorian)

Conselho Fiscal

Éder Pereira Rodrigues

Conselho Fiscal

Omar Mendes de Melo Júnior

Suplente Conselho Fiscal

João Donizetti Martins

Suplente Conselho Fiscal

Coordenação, edição e redação:

Thais Alves Ferreira

Digitação, Editoração e Diagramação:

Arrakilária Martins (9 9897-0412)

Milton Inácio

Impressão: Minas Gráfica: (35) 3832-5638

Estatística SCPC

Período analisado: 13/02/2019 a 21/05/2019

Consulte PJ	08
Empresarial Completo	12
Consulte PF	03
Pessoal Gold	06
Adicional Protesto	447
SCPC Net PF	07
SCPC Net PJ	144
SCPC Básico	5211
SCPC Integrada + Score	1072
SCPC Completo	63
SCPC	1036
SCPC Cheque	725
Relatório Simplificado	262
Relatório Sintético	07
Inclusões	1240
Exclusões	822

As 05 empresas que mais consultaram o SCPC

- * Casa Lêdo
- * Comercial Adenil
- * Servidros
- * Casa Lêdo Conceito
- * Mil Koizas

GERAMINAS

Capital de giro para sua empresa ficar sempre em movimento.

Simples para contratar, fácil na hora de pagar.

CRÉDITO PARA AS NECESSIDADES DE CAIXA DA SUA EMPRESA.

O BDMG em linhas de crédito capital de giro para micro e pequenas empresas. Sempre com contratação rápida para atender às necessidades do dia a dia da sua empresa, como pagamento de funcionários, contas recorrentes e reserva de caixa

AS MELHORES CONDIÇÕES.

- Taxas a partir de 1,19%* ao mês;
- Parcelas fixas;
- Até 48 meses para pagar;
- Bônus de adimplência: pague em dia e garanta condições especiais no próximo financiamento;
- Carência de até 3 meses para começar a pagar.

SOLICITE AGORA O SEU FINANCIAMENTO.

Procure hoje mesmo a ACE CAMPO BELO e solicite seu crédito. O atendimento é personalizado e sem custo adicional.
(35) 3831-2674 (35) 3832-2503



*Taxa de juros anualizada a partir de 17,55% e CET (Custo Efetivo Total) a partir de 20,44% ao ano. Produtos sujeitos à incidência de IOF para Pessoa Jurídica descontado no ato da liberação do recurso: 0,0041% ao dia (limitado a 1,5% ao ano + adicional de 0,38% se devido). IOF para Pessoa Jurídica Optante pelo Simples Nacional: 0,00137% ao dia (limitado a 0,5% ao ano + adicional de 0,38% se devido em operações de até R\$ 30 mil. Condições sujeitas a alterações e financiamentos sujeitos à análise de crédito e disponibilidade do produto. Taxa válida para financiamentos até R\$ 700 mil.

Ouvidoria: 0800 940 5832

EMPREENDEDORAS DE MINAS

Financiamento para empresárias que fazem a diferença.

PARA VALORIZAR O TALENTO FEMININO.

O BDMG tem financiamento exclusivo para micro e pequenas empresas lideradas por mulheres*. São condições diferenciadas para incentivar as empreendedoras e o desenvolvimento de toda a região.

AS MELHORES CONDIÇÕES.

- Taxas a partir de 1,13% ao mês**;
- Até 51 meses de prazo;
- Carência de até 3 meses para começar a pagar;
- Não é necessário contratar outros produtos do BDMG.

SOLICITE AGORA O SEU FINANCIAMENTO.

Procure hoje mesmo a ACE Campo Belo e solicite seu crédito. O atendimento é personalizado e sem custo adicional.
(35) 3831-2674



*Produto exclusivo para empresas com participação societária feminina superior a 50% do capital social há mais de 6 meses. **Taxa de juros anualizada a partir de 16,365 e CET (Custo Efetivo Total) a partir de 18,89% a.a. Produto sujeito à incidência de IOF para Pessoa Jurídica descontado no ato da liberação do recurso: 0,0041% ao dia (limitado a 1,5% a.a.+ adicional de 0,38% se devido). IOF para Pessoa Jurídica Optante pelo Simples Nacional: 0,00137% ao dia (limitado a 0,5% a.a. + adicional de 0,38% se devido) em operações de até R\$ 30mil. Condições sujeitas a alterações e financiamentos sujeitos à análise de crédito e disponibilidade do produto. Taxa válida para financiamentos até R\$ 700mil.

Ouvidoria: 0800 940 5832

Construção sede social da ACE

CAMPANHA AMIGOS DA ACE



Você empresário que tenha interesse em contribuir com a construção da sede própria da Associação Comercial e fazer parte da Campanha: Amigos da ACE entre em contato com a instituição.

Apenas com a ajuda de todos os amigos da ACE e parceiros será possível a concretização do sonho da construção, tão importante para a classe empresarial de nosso município.

Todas as empresas amigas terão suas logomarcas divulgadas nos canais de comunicação da ACE. Os empresários também poderão demandar reuniões setoriais ou a criação de Câmaras setoriais para atender um segmento específico, onde serão utilizadas as novas instalações da ACE sem custo algum.

A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo não tem "DONO, ela PERTENCE A TODOS OS EMPRESÁRIOS QUE UNIDOS LUTAM POR UMA ENTIDADE QUE OS REPRESENTAM VISANDO O DESENVOLVIMENTO SÓCIO-ECONÔMICO E CONTRIBUINDO PARA A COMUNIDADE EM GERAL".

Fazer a diferença na vida dos outros é muito importante. Alguém uma vez disse, "eu não sei qual será o seu destino, mas uma coisa eu sei: os únicos que serão realmente felizes são os que buscaram e descobriram o que é servir."

Informações pelos tels. 3831-2674 ou 3832-2503.

MUSICAL ELETRO
O Shopping do Músico

ME
Telefax: (35) 3831-1459 / www.musicaeletro.com.br
Av: Afonso Pena nº288 Centro - Campo Belo, MG.
Email: vendasmusicaleleto@hotmail.com

Audio, instrumentos e iluminação.

As melhores condições de pagamento você só encontra aqui!
Tudo para igrejas, clubes, residencias fanfarras e comercio em geral.
Faça um orçamento sem compromisso. - (35) 3831-1459

bantu

Grupo Forte
Acesse nossos sites

PROTEÇÃO
24h PARA VOCE

WWW.FSE.COM.BR

fse.com.br | f

Sucesso!!! Ex-presidentes e ex-diretores da ACE prestigiaram o Café Empresarial realizado pela entidade



A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo (ACE) realizou na noite do dia 02/04 um Café Empresarial voltado aos ex-presidentes e ex-diretores da ACE. O evento contou com a presença de diversas autoridades, entre elas: o prefeito Municipal Dr. Alisson de Assis Carvalho e representando a Câmara Municipal, os vereadores Maruzan Cardoso Vilela e Voir Viana da Silveira. Também estavam presentes o Secretário de Desenvolvimento Sr. Fabrício Rodrigues Teixeira e o assessor de governo José Ferreira de Oliveira Junior.

A abertura do evento foi realizada pelo presidente da ACE Tiago Corrêa dos Reis que apresentou o Projeto da construção da sede própria, bem como o investimento que será feito pela ACE, e também a parceria das empresas "amigas da ACE" que ajudarão com doações. Também foi destacado no evento que a construção da sede própria da ACE iniciou-se também na data do dia 02/04.

Durante o evento foi entregue a todos o informativo trimestral da ACE dos meses de Março/Abril e Maio, juntamente com uma carta de agradecimento e um termo de doação aos empresários que tiverem interesse em ter uma entidade cada vez mais forte, representativa, atuante e com comodidade/acessibilidade, na qual, os associados poderão usufruir de suas instalações.

Após o seu pronunciamento, foi dada a palavra ao ex-presidente da ACE Elói Cardoso de Melo que relatou sobre a importância e merecimento da Associação Comercial em ter sua sede própria e também da importância de todos os empresários contribuírem com uma causa tão nobre. Logo após o seu pronunciamento, o evento foi encerrado e todos os participantes foram convidados a degustarem o coffee break servido pela ACE, através das parcerias com as empresas: Doce Meu, Taça de Cristal, DEMA e Secretaria Municipal de Educação.

A ACE agradece a todos os ex-presidentes e ex-diretores que participaram deste evento e a todos os diretores atuais da gestão biênio 2018/2020, são eles: Tiago Corrêa dos Reis (Forte Segurança Eletrônica); Christian Albernaz Pimenta (Drogaria PHS); Geraldo Magelo Santos (Cocão Motos e Náutica); Tarlei de Castro (Castro Contabilidade); Paulo Onofre Ferreira (Sport Chic); Ari Paula Amante (Alpha Veículos); Carlos Renato Aparecido Alves (Mecânica Irmãos Alves); Lucas Soares Costa (Space Fun); Luciano Sousa Dutra de Carvalho (3D Engenharia); Gustavo Rodrigues Santos Silva (Grafisa); Carlúcio Murta Maia (Doce Meu); Wilton Alvarenga Luiz (Loja Pio XII); Ghiulliano Moreira Baliza (Compor Informática), Éder Pereira Rodrigues (Acessórium), Omar Mendes de Melo Júnior (Novo Teto Materiais de Construção) e João Donizetti Martins (Sobrasil).

Agradecimentos especiais a toda equipe de colaboradores da ACE (Thaís, Kamila, Lucas, Carlos, Gabrielly, Priscila e Fatinha) que não mediram esforços para o planejamento, concretização e realização do evento.

12 de Junho
DIA DOS NAMORADOS
Existem mil maneiras de dizer te amo!
Declare-se presente!

Prestígie o comércio local!

Horário especial de funcionamento do comércio na semana do dia dos namorados:
11 e 12/06 (Terça e Quarta-feira) até às 19h00

Dia dos Pais
11 de agosto 2019

Prestígie o comércio local!

Horário especial de funcionamento do comércio para o Dia dos Pais
08 e 09/08 (Quinta e Sexta-feira) Até às 19h00
10/08 (Sábado) Até às 17h00

Pronunciamento do ex-presidente da ACE Sr. Elói Cardoso de Melo na reunião de lançamento da Sede



As Associações Comerciais com muita honra hoje são partes integrantes do 4º poder e porque não dizer o oxigênio que compõem o poder produtivo e ainda paga a conta dos outros três, onde, este é formado pelas indústrias, comércio, agronegócio e profissionais liberais. Um grupo dinâmico e atuante que mantém a economia do país.

E nós que compomos a Associação Comercial de Campo Belo não somos diferentes, pois é necessário que estejamos sempre unidos para que a força seja cada vez mais representativa. “Dois são mais fortes do que um e assim por diante.” Falemos de nossa Associação ENTIDADE FORTE, RESPEITADA, ACREDITADA E DE MUITO PRESTÍGIO. Representamos muito bem o 4º poder em nosso Município, além de ser uma ONG representativa é também a porta de entrada para muitos benefícios que engrandecem nossa cidade.

Destaco que para o bom funcionamento da associação é necessário estarmos juntos das fontes e das pessoas de bem. Tanto que, sempre temos parcerias com o poder executivo, legislativo e judiciário. Estas parcerias sempre foram protagonizadas pela diretoria da associação. Tendo como resultado melhorias não só para nossa cidade como também para a região.

* Cito alguns trabalhos bem sucedidos:

* Balcão independente do SEBRAE (O primeiro do Estado).

* Foram realizados e ainda é até hoje vários cursos de aperfeiçoamento profissional a um preço subsidiado para o associado, além de palestras, cursos e visitas de consultores técnicos em nossas empresas. Tudo isso para enriquecer nossas gestões empresariais.

* Vários convênios de saúde.

* Plano empresarial com a UNIMED (Grande Sucesso).

* Implantação do SESI “CAT ELY POLI”

* Regularização fiscal com o INSS.

* Aproximação com a Santa Casa resultando (Construção do Pronto Socorro e CTI).

* Nesta mesma aproximação (Abertura estrutural e administrativa da Santa Casa), possibilitando a entrada de vários novos irmãos.

* Nossas diretorias forneceram para a Santa Casa vários irmãos que se tornaram conselheiros e até mesmo PROVIDORES

* Aproximação em várias outras entidades para proporcionar ajuda.

* Houve uma época que nós diretores em número de 15 estávamos presentes em mais de 70 cargos voluntários de ajuda e tínhamos dentre nós 5 presidentes de outras entidades sempre com o coração em proporcionar ajuda.

* Com as agências bancárias melhoria de atendimento: BB agência paralelo, CAIXAS vários correspondentes, BRADESCO vários correspondentes.

Com o judiciário

* Nossa assinatura somou força para a criação de mais uma vara.

* Na reforma e construção do FORUM pedimos ao Sr. Juiz que usassem na construção recursos de Campo Belo principalmente de mão de obra e assim aconteceu.

* Com o ministério público assinamos TAC do leite e do queijo artesanal.

* Com a PM conseguimos mais tolerância nas multas de trânsito.

Com o legislativo aconteceu:

* Compramos um terreno com 45 hectares para instalação do distrito industrial. Tínhamos em nossa cidade várias empresas atrofiadas e uma vez mudando para o distrito elas multiplicaram de tamanho gerando assim mais empregos.

* Com o Distrito Industrial proporcionamos força para os “SANTOS DE CASA FAZER MILAGRE.”

* Desembaraço da indústria de cimento que naquele momento estava com vários embargos ambientais, onde, tivemos a felicidade de romper todas essas barreiras. Tanto que na audiência pública a associação teve 15 minutos de pronunciamento e todas as outras entidades inclusive prefeituras somente 5.

* Reunião de segurança. Campo Belo passava por um momento de terror. A associação cumprindo com seu objetivo promoveram uma reunião a onde se agrupou as seguintes autoridades: delegado, comandante de polícia, promotor, juiz, prefeito, vereadores e outras autoridades do meio. E ainda toda a mídia inclusive TV

GLOBO e ALTEROSA (SBT).

* Resultado desse trabalho: infelizmente havia bandidos do Rio de Janeiro em nossa cidade promovendo esse terror e foram identificados e presos voltando a paz.

Com o poder executivo:

* Vários projetos foram desenvolvidos, “MAS FORAM MUITOS MESMOS !!”, mas tem um que é de grande importância foi a fixação definitiva da fábrica de laticínios MILENIO em Campo Belo, onde essa empresa comprou o imóvel em que estava instalado e logo em seguida fez um grande investimento em suas instalações. Hoje a fábrica funciona com outro grupo econômico.

* Agora a nossa MAIOR OBRA ATÉ HOJE. LEI DO MUNICÍPIO EMPREENDEDOR, onde legalmente a prefeitura pode e até hoje fomenta e ajuda na criação de novas empresas tanto urbana quanto rural, além de melhorar estruturas produtivas.

* Com esta LEI surgiu a possibilidade de salvarmos a economia de nossa cidade

(É A COSTURA INDUSTRIAL). Como surgiu esta idéia. Precisávamos fabricar urgentemente fregueses com dinheiro no bolso para comprar no comércio de Campo Belo e o meio mais rápido para este objetivo era copiar a cidade de CRISTAIS COSTURA INDUSTRIAL em pouco tempo atingimos e mantemos até hoje mais de 5 mil empregos nesta atividade.

* Com todo esses esforços: capacitação de nossos comerciantes, melhoria das lojas, comércio mais aquecido, transformamos a Avenida Afonso Pena e adjacências e até mesmo outras ruas em um Shopping a céu aberto de maneira sustentável, pois, tínhamos e temos os mais de 5 mil novos fregueses.

Isto posto eu afirmo com toda a certeza que a ACE de Campo Belo é uma força produtiva indispensável para a nossa economia e até mesmo para nosso bem estar.

Nós que participamos da Gestão 2003/2008 modestamente podemos dizer que fizemos nossos deveres direitinho, vários objetivos foram concretizados.

Da construção.

“Hoje como expectador atuante direta ou indiretamente vejo que temos a NECESSIDADE e até mesmo o MERECEMENTO de possuir uma sede própria para muito bem abrigar o 4º poder em nossa cidade.”

VAMOS CONSTRUIR NOSSA SEDE....

Elói Cardoso de Melo.

Ex-presidente

Empreendendo em Campo Belo

Estamos divulgando neste espaço, os novos empreendimentos que estão sendo iniciados em nossa cidade, bem como as mudanças e/ ou melhorias realizadas nas empresas campo-belenses. A finalidade é valorizar as empresas de nosso município e ao mesmo tempo agradecer a confiança destas na economia local.



Drogaria Bom Preço situada à Rua: Dom Pedro II 428 bairro: Centro



Grupo Cacerel situado à Av. Afonso Pena nº 1223 bairro: Centro



Agroprimus situada à Rua: José Cambraia de Abreu 640 bairro Vila Matilde



Kitchen situada à Rua: Padre Jerônimo da Fonseca 78 no bairro Alto das Mercês

Este espaço é totalmente gratuito.

Se a sua empresa tem alguma novidade para divulgar, mande-nos um e-mail através do site: www.acecb-mg.com.br, e agende uma visita de um de nossos colaboradores.

O Aviso Eletrônico de Débito



O Aviso Eletrônico de Débito (AED) é uma solução inovadora que comunica a inclusão do documento (CPF e CNPJ) de clientes inadimplentes no banco de dados do Serviço Central de Proteção ao Crédito – SCPC por meio do E-mail Seguro Boa Vista, garantindo a mesma legitimidade da carta.



SEGURA



Melhor taxa de retorno



EFICAZ



BoaVista

ACE recebe visita da Federaminas



A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo (ACE) recebeu na manhã do dia 10/05 as visitas do Presidente da Federação das Associações Comerciais e Empresariais do estado de Minas Gerais (Federaminas) Emílio Parolini e do Superintendente Ricardo Lacerda. Representando a ACE estavam presentes o presidente Tiago Correa dos Reis, os diretores Christian Albernaz Pimenta, Paulo Onofre Ferreira e a executiva Thaís Alves Ferreira.

Durante a visita foram apresentadas soluções e parcerias que poderão ser oferecidas aos associados da ACE Campo Belo.

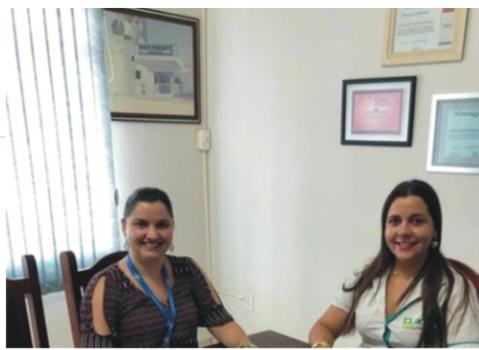
ACE recebe a visita de representantes do SENAC



Foi realizado na tarde do dia 11/03, na sede social da ACE, uma reunião com o Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (SENAC) estando representado pelo diretor de negócios Eivaldo Santos Amorim e pelo consultor de negócios Niesley Lage Cruz. Também estava presente na reunião o consultor Laércio Cristino Martins. Representando a ACE estavam o presidente Tiago Corrêa dos Reis e a executiva Thaís Alves Ferreira.

O objetivo da reunião foi estreitar os laços de parcerias e apresentar novas soluções em capacitação que poderão ser ofertadas pela ACE em parceria com o SENAC.

ACE e Sebrae realizam reunião de planejamento



Foi realizada na tarde do dia 11/03 na sede social da Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo, uma reunião com a presença da técnica regional do Serviço Brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas (SEBRAE) Glaucya Jerusa Souto Vale e da executiva da ACE Thaís Alves Ferreira para definir o cronograma de ações e eventos que serão realizados via parceria SEBRAE/ACECB para este ano.

Em breve serão divulgados aos associados os eventos da parceria!!!

Entenda o que é Growth Hacking



Você já ouviu falar de Growth Hacking? Sabe o que é? O professor da FIAP Cláudio Carvajal explica: “são técnicas de marketing que combinam criatividade, inovação, capacidade analítica de dados da web, da internet, para criar estratégias, técnicas e ações de marketing que possibilitem aumentar a quantidade de usuários, de clientes e ajudarem as empresas a crescerem mais rapidamente. É uma mentalidade que leva

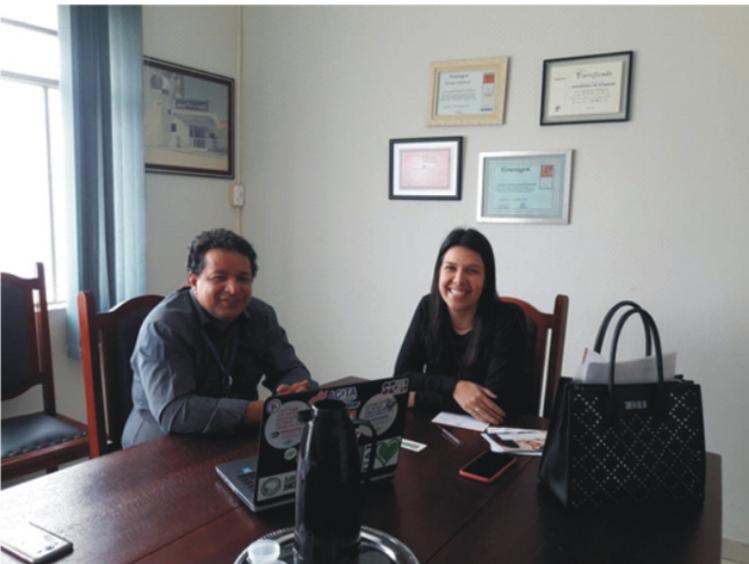
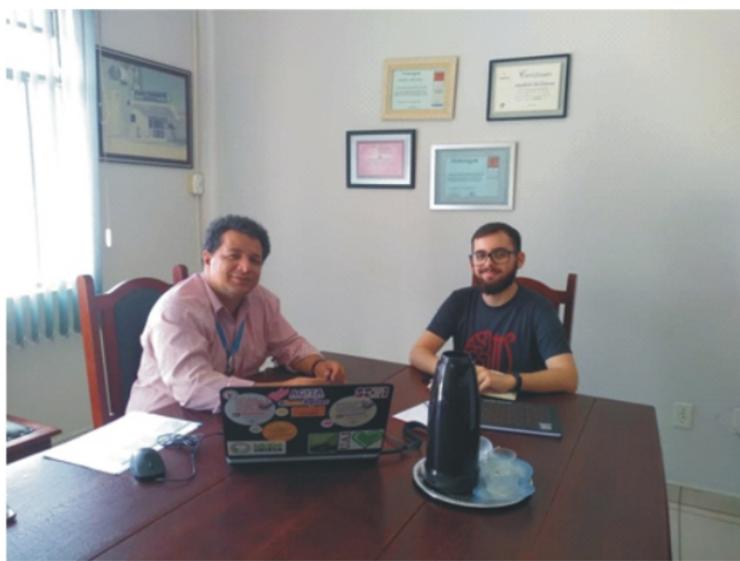
criatividade e inovação para estratégia de marketing”.

E como usar? O profissional de tecnologia, de marketing, deve mapear o perfil do seu cliente, saber do que ele gosta e do que ele não gosta. “Ao entender essa jornada do consumidor, ele conseguiria rapidamente, através de criatividade e inovação, desenvolver estratégias e táticas de marketing digital para melhorar a performance dessas empresas com relação à captação de usuários, permanência de usuários, retenção desses clientes ao longo do tempo”, explica. Onde usar? O Growth Hacking é bem-vindo em todas as empresas que querem crescer. “Quanto mais essas empresas vão para o digital, quanto mais essas empresas trabalham com e-commerce, com marketplace, é maior o espaço para profissionais que utilizem Growth Hacking para ajudar essas empresas a melhorarem seu desempenho”.

É pensar fora da caixa. “Um exemplo é que uma empresa de música pela web nos EUA conseguiu ampliar muito o seu número de usuários e a sua performance de crescimento disponibilizando suas músicas através de uma rede social. Então essa criatividade ajuda a empresa a fazer grandes ações com menos recursos”, finaliza.

Fonte: g1.globo.com

Consultorias de gestão foram realizadas pela ACE Campo Belo e Sebrae



A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo em parceria com o Sebrae realizou no período de 13 a 16/05 consultoria de gestão na sede social da ACE com o consultor do Sebrae Francisco de Paula Vitor Campos Correa.

As consultorias de gestão tem duração de uma hora e meia e tratou sobre os temas: mercado (vendas e atendimento), gestão de pessoas e empreendedorismo.

Diversas empresas foram atendidas, são elas: Acessorium, Dany Modas, Stúdio Jonas, Lanchonete Doce Meu, Forte Segurança Eletrônica, Quatá, John Lennon Domingos Santos, Embalar, e o escritório contabilizando.

Comprando no comércio da nossa cidade, você só tem a ganhar.

Quando você faz as suas compras no comércio local, você está investindo e criando mais recursos para o município.

Comércio forte é garantia de melhor condição social.



Treinamento e Desenvolvimento: a chave para superar a crise

Entenda por que o investimento da sua empresa em treinamento e desenvolvimento precisa ser contínuo e focado em criar um diferencial competitivo

Quando a crise bate à porta das empresas, a frase mais comum a ser dita pela direção é "precisamos apertar os cintos". Qualquer funcionário entende o que está por trás da frase: redução de quadros e menos verbas em todas as áreas, desde o cafezinho da copa até as ações de treinamento e desenvolvimento.

É uma reação comum das empresas quando a economia vai mal ou quando o próprio negócio encontra dificuldades em balancear outras forças competitivas. Em 2018, praticamente todos os indicadores elencados no Panorama do T&D no Brasil apresentaram retração.

O resumo é simples: diante do menor sinal de crise, o que é visto como supérfluo é cortado pela raiz. E é comum que diretorias e conselhos enxerguem o desenvolvimento profissional dos seus colaboradores como algo dispensável.

Aqui, mostraremos por que essa atitude é equivocada e quais as melhores práticas que as empresas podem adotar para garantir que os programas de T&D atinjam seus objetivos.

Na crise, informação e inteligência turbinam a competitividade

Uma das maiores vantagens de ter uma política de treinamento e desenvolvimento é a construção do capital intelectual da empresa e redução da rotatividade de funcionários capacitados. É possível reverter perdas financeiras dentro do mesmo ano fiscal; perdas intelectuais só podem ser repostas às custas de gastos significativos de tempo e dinheiro.

Pense em um processo complexo no seu negócio que depende de um ou poucos funcionários; imagine quanto tempo demorou para ele aprender a manusear determinado software. Ou perceba como seria difícil substituir um líder de equipe estimado pelos seus subordinados e pares.

Um profissional desenvolvido dentro da companhia tende a aplicar todo o conhecimento e habilidades acumulados para que os objetivos estratégicos do negócio sejam alcançados e superados. Isso faz com que a capacitação pese como diferencial competitivo: empresas com mais conhecimento acumulado são mais adaptáveis e aproveitam melhor as oportunidades.

Na crise, essa capacidade é crucial. Portanto, na hora de fazer sacrifícios fiscais, não veja a área de T&D como um excesso, mas como um investimento que pode evitar que a organização afunde durante a crise e se destaque à frente da concorrência quando a turbulência passar.

T&D não se faz com sobras

O investimento das empresas brasileiras em T&D é de apenas 1,62% da folha de pagamento -- quase três vezes inferior à média das empresas norte-americanas -- que já têm um porte médio sete vezes superior às brasileiras. Várias empresas evitam investir até no desenvolvimento profissional dos próprios líderes.

Quando se trata de negócios, quase nunca há folga financeira. Ora é culpa da crise, ora a empresa planeja uma expansão mais ousada, ora investe em novos produtos, serviços e experiências para o cliente. O que resta é aplicado em palestras motivacionais e carimbado como despesa de capacitação.

T&D deve ser uma política permanente da empresa, inclusive com previsão orçamentária anual. Além de ser uma maneira de atrair os melhores talentos do mercado, sustentar o investimento em desenvolvimento de pessoas é uma forma de blindar o negócio contra crises e disrupções no mercado.

Para que resultados ótimos sejam obtidos, o importante é focar no longo prazo. Além disso, não se deve prescindir de indicadores de performance para os investimentos em T&D.

Mudanças e crises sempre vão acontecer: você está preparado?

Desde que a humanidade caminha sobre o planeta, disrupções, guerras e crises mudaram os eixos das sociedades e nos forçaram a aprender para superar os desafios. No mundo corporativo não é diferente.

Qualquer pessoa com mais de 50 anos de idade pode enumerar algumas crises econômicas que já enfrentou; funcionários antigos certamente lembram de situações que quase levaram suas organizações ao fundo do poço.

A variável que pode ser decisiva para a sobrevivência do seu negócio durante uma crise é o grau de preparação. Caso sua organização tenha feito o dever de casa e desenvolvido capital intelectual entre os seus colaboradores, ela permanecerá resiliente a qualquer tipo de crise e conseguirá se recuperar mais rápido do que outras companhias do mesmo porte.

Dinheiro em caixa é importante. Mas funcionários que sabem o que fazer em situações extremas e propõem soluções criativas e eficazes valem o seu peso em ouro. Pessoas capacitadas e ligadas umbilicalmente à cultura das empresas devem ser desenvolvidas e atualizadas constantemente.

Hoje, os profissionais e as empresas correm riscos cada vez maiores de se tornarem obsoletos. Diplomas têm um prazo de validade curto e tanto você quanto seu negócio precisam de novas informações e subsídios para enfrentar situações de crise que parecem cada vez mais frequentes. Só existe uma certeza quanto a isso: sem treinamento e desenvolvimento, sua empresa permanecerá vulnerável.

Fonte: www.administradores.com.br

CURSO ATENDIMENTO AO CLIENTE



PERÍODO: 02 a 04/07
(Terça a Quinta-feira)

Horário: 18h30 às 22h30

Consultor: Francisco de Paula Vitor Campos Correa

OBJETIVO
Discutir e refletir sobre as ações e procedimentos de atendimento e do desenvolvimento da empresa que gerem resultados positivos através da satisfação do cliente.

CONTEÚDO
Perfil do profissional de atendimento
Habilidades essenciais do profissional de atendimento
Mecanismos que geram satisfação do cliente
Quanto custa ofertar serviços e itens adicionais (agregação de valor)
Os 7 pecados do atendimento
Estratégia ACM: atrair, conquistar e manter clientes
Ações de estímulo à indicação de novos clientes
Conceitos de recentidade (clientes ativos e passivos), frequência e valor - RFV
Situações de atendimento
Imagem sólida e positiva no mercado
Medindo o índice de satisfação, após os esforços direcionados na busca da satisfação do cliente.
Elaboração de um plano de ação

Os participantes terão direito a consultoria paga separadamente do curso

Realização:  

Valor do curso, inscrições e informações pelos tels. 3831-2674 ou 3832-2503

Calendário de Feiras e Exposições

A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo estará sempre divulgando as feiras, rodadas de negócio e exposições, com o intuito, de oferecer aos empresários oportunidades de realizar negócios, networking e informações relevantes para a classe empresarial.

Surgindo interesse, basta o empresário entrar em contato com a ACE Campo Belo que dependendo da demanda será organizada uma caravana para participação no evento desejado.



Segue logo abaixo programação para os Meses de Junho, Julho e Agosto

10ª Feira da Beleza do Nordeste Olinda – PE
01/06/2019 até 03/06/2019

51ª Feira Internacional da Moda em Calçados e Acessórios
São Paulo - SP
03/06/2019 até 05/06/2019

TRANSPOSUL 21ª TransoSul/Bento Gonçalves - RS
05/06/2019 até 07/06/2019

15ª Feira de Alimentação Saudável, Suplementos, Produtos Naturais e Saúde
05/06/2019 até 08/06/2019
São Paulo - SP

BIO BRAZIL FAIR | BIOFACHAMERICLATINA
05/06/2019 até 08/06/2019

BIO BRAZIL FAIR | BIOFACHAMÉRICLATINA
15ª Feira Internacional de Produtos Orgânicos e Agroecologia São Paulo – SP
05/06/2019 até 08/06/2019

HELIEXPO
3ª Salão Internacional de Helicópteros São Paulo - SP
06/06/2019 até 08/06/2019

FLIR
5ª Feira do Livro de Resende
06/06/2019 até 09/06/2019
Resende – RJ

CONGRESSO DE EDUCAÇÃO 3º Congresso Nacional de Educação de Poços de Caldas
07/06/2019 até 08/06/2019
Poços de Caldas - MG

FESTIVAL DE COMPRAS DA SUINOFEST
12ª Festival de Compras da Suinofest
07/06/2019 até 16/06/2019

EXPOTCHÊ 27ª Feira de Produtos, Serviços e Cultura do Rio Grande do Sul
07/06/2019 até 16/06/2019
Brasília – DF

3D INSIDE PRINTING 2019
5ª Feira Mundial da Indústria de Impressão 3D profissional e fabricação aditiva
10/06/2019 até 11/06/2019 São Paulo - SP

FISPAL SORVETES
35ª Feira Internacional de Tecnologia para a Indústria de Sorveteria Profissional
11/06/2019 até 14/06/2019-São Paulo – SP

FISPAL FOOD SERVICE
35ª Feira Internacional de Produtos e Serviços para a Alimentação Fora do Lar
11/06/2019 até 14/06/2019-São Paulo – SP

FESTIVAL DAS CATARATAS
14ª Festival das Cataratas
12/06/2019 até 14/06/2019
Foz do Iguaçu – PR

PIAUI EXPO SHOW 9ª Piaui Expo Show
12/06/2019 até 15/06/2019 Bom Jesus - PI

53ª Feira Fit
13/06/2019 até 16/06/2019 SÃO PAULO – SP

PUERI EXPO 4ª Pueri Expo
13/06/2019 até 16/06/2019 São Paulo - SP

EXPOLAR 10ª Feira de Móveis, Decoração e Acessórios para o Lar
15/06/2019 até 23/06/2019 Serra - ES

FISPAL TECNOLOGIA 35ª Feira Internacional de Tecnologia para a Indústria de Alimentos e Bebidas
25/06/2019 até 28/06/2019 São Paulo - SP

EXPO MULTIMIX 10ª Feira Multissetorial do Norte
25/06/2019 até 27/06/2019 Belém - PA

HORTITEC 26ª Exposição Técnica de Horticultura, Cultivo Protegido e Culturas Intensivas 26/06/2019 até 28/06/2019 Holambra - SP EXPOEVANGÉLICA
14ª Feira Internacional de Produtos e Serviços para Cristãos
03/07/2019 até 06/07/2019 Fortaleza - CE

MULTIFEIRA 2ª Feira Multisetorial
05/07/2019 até 07/07/2019 Gaspar - SC

BRASIL MOSTRA BRASIL 25ª Multifeira Brasil Mostra Brasil João Pessoa / PB
05/07/2019 até 14/07/2019 João Pessoa - PB

FENAC FESTIVAL BEER & FOOD 2019ª Fenac Festival Beer & Food
06/07/2019 até 07/07/2019 Novo Hamburgo - RS

EXPO TOYS 3ª Expo Toys
07/07/2019 até 09/07/2019 São Paulo - SP

FEIRADO BEBÊ E GESTANTE/MODA INFANTO JUVENIL
67ª Feira do Bebê e Gestante/Moda Infante Juvenil BH
09/07/2019 até 14/07/2019 Belo Horizonte - MG

FUTUREPRINT 29ª Feira de Tecnologias de Impressão para os Mercados de Serigrafia, Sign e Têxtil
10/07/2019 até 13/07/2019 São Paulo - SP

FEIRA CASA & DECORAÇÃO
7ª Feira Casa & Decoração
12/07/2019 até 14/07/2019 Jaraguá do Sul - SC

EXPOBEL 48ª Exposição Agropecuária e Industrial de Bela Vista/MS
12/07/2019 até 21/07/2019 Bela Vista/MS

ENFLOR - GARDEN FAIR 28ª Encontro Nacional de Floristas, Atacadistas e Empresas de Acessórios
14/07/2019 até 16/07/2019 Holambra - SP

HAIR BRASÍLIA AND BEAUTY 10ª Hair Brasília and Beauty
14/07/2019 até 16/07/2019 Brasília – DF

FEICCAD 16ª Feira do Imóvel, Construção, Condomínios, Arquitetura e Decoração
18/07/2019 até 21/07/2019 Jundiá - SP

25ª Multifeira Brasil Mostra Brasil - João Pessoa
19/07/2019 até 28/07/2019 João Pessoa - PB

EXPOVEST 44ª Feira Expovest Primavera/Verão 2019-2020
21/07/2019 até 23/07/2019 Cianorte - PR

FIPAN 26ª Feira Internacional de Panificação, Confeitaria e do Varejo Independente de Alimentos
23/07/2019 até 26/07/2019 São Paulo

AVESUI 2019 18ª Feira da Indústria Latino Americana de Aves, Suínos e Peixes
23/07/2019 até 25/07/2019 Medianeira - PR

4º Congresso de Zootecnia de Precisão CONGRESSO DE ZOOTECNIA DE PRECISÃO
23/07/2019 até 25/07/2019 Medianeira - PR

SEMINÁRIO TÉCNICO E CIENTÍFICO DE AVES, SUÍNOS E PEIXES
18ª Seminário Técnico Científico de Aves, Suínos e Peixes
23/07/2019 até 25/07/2019 Medianeira – PR

4ª Maiores e Melhores Cooperativas de Aves e Suínos QUEM E QUEM MAIORES E MELHORES COOPERATIVAS DE AVES E SUÍNOS
23/07/2019 até 23/07/2019 Medianeira – PR

EXPO USIPA
31ª Exposição Comercial Industrial e Prestação de Serviços
24/07/2019 até 26/07/2019 Ipatinga – MG
EXPO BRASIL NORDESTE 4ª Expo Brasil Nordeste
26/07/2019 até 28/07/2019 Olinda - PE

2ª BAZAAR HOME SHOW 2ª BAZAAR HOME SHOW
29/07/2019 até 01/08/2019 São Paulo - SP

14ª ELETROLARSHOW FEIRA DA AMÉRICA LATINA DE NEGÓCIOS DA INDÚSTRIA E DO VAREJO DE ELETRODOMÉSTICOS, ELETROELETRÔNICOS, CELULARES ETI
29/07/2019 até 01/08/2019 São Paulo - SP

4ª LATIN AMERICAN ELECTRONICS LATIN AMERICAN ELETRONICS INTERNATIONAL TRADE SHOW
29/07/2019 até 01/08/2019 São Paulo - SP

CONSTRUSUL
22ª Feira Internacional da Construção
30/07/2019 até 02/08/2019 Porto Alegre - RS

RNMP 28ª Rodada de Negócios da Moda Pernambucana
31/07/2019 até 02/08/2019 Caruaru - PE

FEIRA PONTA DE ESTOQUE DE RESENDE
10ª Feira Ponta de Estoque de Resende
01/08/2019 até 04/08/2019 Resende – RJ

MEGAARTESANAL 14ª Mega Artesanal
02/08/2019 até 07/08/2019 São Paulo - SP

ESCOLAR OFFICE BRASIL
33ª Feira Internacional de Produtos para Papelarias, Escolas e Escritórios
04/08/2019 até 07/08/2019 São Paulo - SP

EXPO PAISAGISMO BRASIL
2ª Feira de Paisagismo, Jardinagem e Arquitetura Sustentável
06/08/2019 até 09/08/2019 São Paulo - SP

BRAZIL PROMOTION 17ª Brazil Promotion Live Marketing and Retail
06/08/2019 até 08/08/2019 São Paulo - SP

MEC SHOW 12ª Feira da Metalmeccânica + Inovação Industrial
06/08/2019 até 08/08/2019 Serra - ES

EXPOLAZER & OUTDOOR LIVING
22ª Feira Internacional de Piscinas, Spas, Lazer e Wellness
06/08/2019 até 09/08/2019 São Paulo - SP

FLIPELÔ 3ª Festa Literária Internacional do Pelourinho
07/08/2019 até 11/08/2019 Salvador - BA

FEIRA DO ESTUDANTE RO 2ª Feira do Estudante Rondônia Internacional
07/08/2019 até 10/08/2019 Porto Velho - RO
FAICQ 12ª Feira de Negócios de Quixeramobim
08/08/2019 até 10/08/2019 Quixeramobim - CE

PREVENMATOGROSSO 5ª Feira de Saúde e Segurança do Trabalho
09/08/2019 até 10/08/2019 Cuiabá – MT

9º Congresso Andav, Fórum e Exposição
12/08/2019 até 14/08/2019 São Paulo - SP

FEIRA MINEIRA DE MÓVEIS E DECORAÇÃO 20ª Feira Mineira de Móveis, Decoração e Acessórios para o Lar
13/08/2019 até 19/08/2019 Belo Horizonte - MG

DICA DO MÊS

02 a 04/07 a ACE e o Sebrae realizarão o Curso de Atendimento ao Cliente e também consultorias de gestão. Vagas limitadas!!! Fique por dentro da programação dos eventos da ACE, através da fanpage no facebook e instagram: ACE Campo Belo e também pelo whatsapp.

Novos Associados

- * LEANDRO HENRIQUE PARREIRA (DENTISTA)
- * REALEZA ACESSÓRIOS
- * JOHN LENNON DOMINGOS SANTOS
- * ACESSORIUM
- * LOJA CASLAR
- * D E D MODAS
- * FORTALEZA MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO
- * KITCHEN
- * DROGARIA BOM PREÇO
- * AGROPRIMUS
- * GRUPO CACEL
- * BELLA MOÇA STORE
- * SANDARELLA CALÇADOS
- * ELETRO SÃO JOÃO

Bem vindos!!!

JORNAL DA ACE ANUNCIE AQUI!



Consulte-nos agora mesmo, ou você vai esperar a concorrência fazer?

Tel.: (35) 3831-2674

Motivação & Sucesso

JUNHO / JULHO / AGOSTO 2019

O Desenvolvimento no Rumo do Nordeste



Estive a trabalho no Maranhão e Piauí e fiquei impressionado com a mudança no ânimo de investir dos empresários daquela região. O Nordeste brasileiro é uma terra de oportunidades. Basta ter olhos para ver e disposição em conhecer o potencial, muitas vezes escondido pela grande imprensa, brasileira, centrada em Brasília, São Paulo e Rio, para se animar com um povo empreendedor e dinâmico que tem agora suas esperanças aumentadas com o desenvolvimento do Brasil. Encontrei empresários de todo o Brasil que, cientes de que o Sul e Sudeste já estão a caminho da saturação de mercado, estão investindo de

forma arrojada na região. Conversei também com muitos nordestinos que estão fazendo o caminho de volta para sua região, trabalhando nos mais diversos setores da economia em franca expansão, com investimentos espanhóis, portugueses e franceses, principalmente no turismo e no setor hoteleiro. Em relação ao setor hoteleiro os investimentos são grandes não só na região litorânea mas também nas capitais. Os grandes hotéis de Teresina, por exemplo, estavam todos lotados sem que houvesse eventos especiais que justificassem a demanda de forma extraordinária. Novos investimentos estão programados para estes próximos anos. Escrevo esta mensagem para que nós, brasileiros, busquemos conhecer mais e melhor o Brasil e não fiquemos com a falsa imagem de que o Brasil de oportunidades e riquezas está apenas no Sul e Sudeste.

Há um Brasil menos conhecido e divulgado que merece nossa atenção. Pense nisso. Sucesso!

Luiz Marins

Informativo

Banco de dados SCPC é a solução para quem fornece crédito

O banco de dados SCPC, da Boa Vista, é alimentado pelo próprio mercado e retorna para ele como solução para quem vende, reduzindo o risco do não recebimento.

Quem fornece crédito ao mercado precisa contar com soluções que possibilitem saber para quem está concedendo o financiamento e, assim, não correr o risco de vender e não receber.

Copyright © 2019 Boa Vista Serviços SA. Todos os direitos reservados - 20190221



O cartão do colaborador!
Até 40 dias para pagar.

CARTÃO ALIMENTAÇÃO

Credenciado ao PAT
(Programa de Alimentação do Trabalhador);
Melhor Rede Credenciada;
Parceria com ACE de Campo Belo.

CARTÃO CONVÊNIO

Sem custo de adesão; Débito em folha;
Limite pré-estabelecido; Até 40 dias para pagar;
Gestão on-line de limites, bloqueios e relatórios.



Essencial
como você!

draps

Solicite agora este benefício para sua empresa!

Rua General Carneiro, 1363 - Centro - Tel.: 16 3713 2030 - www.sysprocard.com.br



A força da nossa união!

"TODO BRASIL EM UMA SÓ MARCA."



Aguanil • Campo Belo • Cana Verde • Candeias • Cristais

3834-1400

3831-1929

3865-1233

3833-1506

3835-1944