CDL Nova Prata

44 anos

54.3242.8400

A Força do Associativismo

ABRIL 2017

EMPREENDEDORISMO

FORÇA

PARCERIAS

CONFIANÇA

APOIO

COOPERAÇÃO

ASSOCIATIVISMO

DESENVOLVIMENTO

CREDIBILIDADE

CAPACITAÇÃO

UNIÃO

CRESCIMENTO

ESTRATÉGIAS

SUPER PROMOÇÃO!!!

5% DE DESCONTO EM 6X OU 9X NO CARTÃO

GALAXY S7

IMPERDÍVEL!

vivo Claro

CONFIRA NOSSOS PLANOS DE TELEFONIA CLARO E VIVO
VANTAGENS INFINITAS PARA VOCÊ!
LIGAÇÕES ILIMITADAS . INTERNET ILIMITADA
POR QUE A ÚNICA COISA QUE PODE TER LIMITE É A SUA PACIÊNCIA PARA LIDAR COM PROBLEMAS DE OPERADORAS
POR ISSO DEIXE A ADMINISTRAÇÃO DO PLANO POR NOSSA CONTA.

NOVOS ASSOCIADOS:

GGA imóveis

IMÓVEIS GGA | Av. Placidina de Araújo, nº 633
Nova Prata
54.3242.7272

INVISTA IMÓVEIS | Av. Placidina de Araújo . nº 124
sala 101 . Nova Prata
54.3242.0139

Associados que fazem parte de nossa história...

CASA TREVO
COMERCIAL AGRÍCOLA LTDA

CASA TREVO agora uma empresa do grupo A Z PARTICIPAÇÕES
Há 27 anos associado da CDL e há 43 anos no mercado de insumos agrícolas do RS

Rua Buarque de Macedo nº 1797 . Centro
Nova Prata
54.2121.8800
54.3242.1753

...HÁ 11 ANOS
LOJAS BENEDUZI

Av. Presidente Vargas . nº 1192
sala 01 . Nova Prata
54.3242.5760

... HÁ 10 ANOS
MERCADO
PIGOZZO'S

Rua Atilio Lenzi . nº 23
S. Cristóvão . Nova Prata
54.3242.2118

... HÁ 10 ANOS
MUNDO
MIX BAZAR

Av. Presidente Vargas . nº 1175
sala 102
54.3242.7148

CONTEM COM NOSSO APOIO, SERVIÇOS E SOLUÇÕES.

VENDA MAIS!

Muitas perguntas surgem quando o assunto é Vendas, a maior questão é: Como aumentar as vendas das empresas em um mercado competitivo e fragilizado com a atual crise econômica que passamos?

Segue algumas dicas para aumentar os resultados nas vendas de sua empresa:

Dica 1: Não entre na crise, estamos passando por um período desafiador economicamente? Sim! Mas o consumo continua. Busque seus clientes onde eles estiverem! Acredite, eles continuam comprando. Estude seus potenciais clientes e suas necessidades.

Dica 2: Planeje-se! Tenha claro metas e objetivos, faça um acompanhamento sistemático dos resultados, sempre envolvendo a força de vendas para alcançá-los.

Dica 3: Tenha uma equipe que realmente goste de vender. Qualifique e motive a força de vendas.

E por fim, lembre-se: "As vendas são o coração da empresa, sem vendas nenhuma empresa existe! Neste momento, foque suas forças neste coração, se este, estiver em pleno funcionamento, os demais orgãos vitais (outros setores) de sua empresa funcionarão também!''

Tula Fugali
Consultora de Gestão Comercial

PROJETO VAREJO COMPETITIVO DA MODA NA SERRA GAÚCHA - MODA E NEGÓCIO

Objetivo: qualificar o planejamento de compras, fomentando negócios no mercado do Rio Grande do Sul.

Público-Alvo: empreendedores do varejo de vestuário e calçados.

Em parceria com o SEBRAE.

CONSULTORIAS OFERECIDAS:

. Gestão Contábil e Tributária;
. Gestão de Vendas e Marketing;
. Gestão Financeira e Controladoria;
. Gestão de Recursos Humanos e Departamento Pessoal.

Através de uma parceria SEBRAE e CDL, fazem in loco, assessoria que identifica melhorias em diversas áreas, confira depoimentos:

Alencar Bavaresco
Mercado e Açougue Bavaresco

Após a visita do consultor do SEBRAE conseguimos ter uma visão mais clara do que se passa no estabelecimento, se mostrou muito válido o ponto de vista dele, os principais pontos que me fizeram refletir foram a real margem de lucro obtida na venda dos produtos e a gestão dos custos do mercado.
A partir da análise do consultor do SEBRAE, será aplicado um plano de margens adequado para os produtos e uma redução de gastos desnecessários.

Joseane Petrikoski
Cantinho das Noivvas

Recebemos a visita do consultor do SEBRAE que, sempre mostrou-se interessado em conhecer nosso estabelecimento e verificar os problemas mais urgentes a serem solucionados.
Acabamos não fechando a consultoria quanto a gestão, financeiro e demais áreas da empresa. Em contrapartida, estamos tendo a assessoria de uma arquiteta do SEBRAE para projetar nosso novo layout interno.
Até o presente momento está sendo ótimo! A responsável nos apresentou um esboço de como ficará nossa loja e o resultado certamente será lindo!
Através dela, podemos conhecer um pouco mais sobre o SEBRAE e como ele pode auxiliar as organizações.

AGENDE!

Curso: Como Obter Melhores Resultados em Vendas

Conteúdo Programático:
- Perfil do Vendedor de Sucesso.
- Novo Modelo de Consumo: o cliente mudou, você precisa mudar também.
- Qual é a sua estratégia? Trabalhando com metas e objetivos.
- Pensando no Processo de Vendas.
- Rede de Relacionamento: como usar esta rede para aumentar suas vendas.
- Pós Vendas: qual o diferencial para manter e fidelizar clientes em um mercado competitivo.
- Plano de Ação na Prática.

Dias: 25 e 26 de abril | Das 19h às 22h

Investimento:
Associado - R$90,00
Não Associado - R$105,00

Instrutora: Tula Neves Fugali – Formação em Comunicação Social e Relações Públicas, MBA em Gestão de Vendas e Marketing de Relacionamento. Diversos cursos técnicos nas áreas de Vendas e Marketing, mais de 18 anos atuando nas áreas de Vendas e Marketing.

Para mais informações e reserva de vagas, entre em contato 3242.8400. VAGAS LIMITADAS!!!

Você tem até dia 28 de março 2018, para fazer seu recadastramento biométrico, indo até o Cartório Eleitoral ou fazendo o agendamento pelo site **www.tre-rs.jus.br**

GESTÃO DE CRÉDITO E COBRANÇA

Maria Cristina De Lima Frosi abordou assuntos sobre inadimplência e adimplência, no curso realizado em 21 e 22 de março.

Uma dica importante para o gestor de crédito e cobrança é a adimplência em sua empresa e não a inadimplência, ou seja, a meta do gestor é fazer com que os créditos efetivem-se em suas datas de vencimento, e não só reduzir os valores dos que não entraram.
Para isso cabe fazer uma avaliação histórica da carteira, como se comportam os seus clientes.

REUNIÃO ROTEIRO DE COMPRAS

Aconteceu no dia 23 de março, a reunião com as empresas participantes do projeto Roteiro de Compras. No momento foram analisadas e discutidas ações para o engajamento do projeto.

PARCERIA CDL x CLARO

Diretoria e equipe da CDL Nova Prata, pessoalmente em Porto Alegre, buscando melhorias no convênio Claro.

ASSEMBLEIA

Aconteceu em 10/04, assembleia de prestação de contas, exercício 2016, aprovação de novos sócios efetivos e entrega do novo estatuto social.

TERCEIRIZAÇÃO - REGULAMENTAÇÃO LEI 13.429 - DOU DE 31.03.2017

NO DIA 19/04/2017

APRENDA COMO APLICAR A TERCEIRIZAÇÃO DE FORMA CORRETA A FIM DE EVITAR EVENTUAIS AÇÕES TRABALHISTAS

Objetivo: Explanar de forma clara e objetiva a nova lei da terceirização ajudando as empresas, escritórios a se prepararem para a correta aplicação desta legislação.

Conteúdo Programático
Terceirização - Lei nº 13.429/2017
1. Origem da Terceirização
2. Conceitos
3. Vantagens e Desvantagens da Terceirização
4. Modalidades de terceirização
4.1.Empresa de Trabalho Temporário
4.2.Empresa Prestadora de Serviços a Terceiros
4.3. Conversão dos Contratos Antigos
5. Responsabilidade atribuída a Empresa Tomadora
6. Responsabilidade da Prestadora Terceirizada
7. Formas Equivocadas de Terceirização
8. Pejotização
9. Multas Aplicáveis

Inscrições recebidas até dia 12/04.

INVESTIMENTO:
Para Assinantes Lefisc ou Associados CDL Nova Prata: R$ 150,00
Para os demais interessados: R$ 200,00

Instrutor: Equipe LEFISC
Carga horária: 4 horas
Horário: Das 14h às 18h - a tarde
Local de Realização: CDL NOVA PRATA Av Cônego Peres, 612 Centro Empresarial Vicencio Paludo
Responsável:
Franciele Garcia: 51.3030.9223 | francielecursos@lefisc.com.br
Lizete: 54.3242.8400 | lizete@cdlnp.com.br

Credibilidade e Segurança da Informação

Com maior e mais atualizado banco de dados de pessoas físicas e jurídicas da América Latina, o SPC Brasil oferece todas as informações necessárias para auxiliar empresas a tomar a decisão mais correta na concessão de crédito.
De modo geral, os produtos oferecem soluções para que as empresas vendam mais e com mais qualidade, por meio da análise de crédito e de ferramentas que exploram o potencial de consumo e tornam mais fácil a recuperação de inadimplentes para diferentes perfis de negócios: grandes ou médias empresas do setor do varejo, atacado, serviços, indústrias e até empreendedores individuais.
"A qualidade e precisão da base de informações do SPC Brasil garante credibilidade, confiança e segurança para todos os seus associados e consumidores".
Fonte: Revista Dirigente Lojista Varejo S.A.

CONSULTA NO SPC = SEGURANÇA NAS VENDAS
Se sua empresa ainda não possui LOGIN e SENHA para efetuar consultas via internet, solicite na secretaria da Entidade.