



CDL
Nova Prata



Acompanhe o que Aconteceu

Bombeiros

Dia do Comerciante

Curso Negociação de Alta Performance

Whorkshop Gestão de Equipes

Expo Prata - Escolha das Soberanas

Empretec

Palestra Cliente Oculto

Festival de Folclore - Feira do Comércio

≡≡≡ *Sirvam nossas
façanhas de modelo
a toda terra* ≡≡≡

Edição

JUNHO/JULHO/AGOSTO
SETEMBRO E OUTUBRO

2019

Aconteceu!

dia 02/07

Na oportunidade, Mário Martini e José Carlos Gatto, representando a CDL, receberam do Presidente da Corporação Julio C. Stella o Troféu Mãos Dadas Bombeiros Voluntários 42 anos, ato Solene também em comemoração ao Dia do Bombeiro.

Parabéns aos Bombeiros e a Corporação Nova Prata, pelo imensurável trabalho voluntário que prestam.



DIA DO COMERCIANTE *open day*



No Dia do Comerciante, 16/07, a CDL realizou um Open Day em homenagem a quem todos os dias são os responsáveis por levar oportunidades de crescimento pessoal e profissional para as pessoas, e também, responsáveis pelo crescimento do País.

Evento alusivo ao Comerciante, contou com a presença de associados, diretoria e autoridades. Teve troca de ideias e bolo de aniversário em forma de reconhecimento.



Juntos construímos nossa entidade cada vez mais forte!

Workshop Gestão de Equipes!

Aconteceu nos dias 24 e 25/07 o Workshop Gestão de Equipes!

Uma tarefa essencial dos líderes de cada área da empresa que tem como principal objetivo preparar os colaboradores para atingir os melhores resultados possíveis.

É necessário ter em mente que, quanto mais organizada e melhor for a comunicação entre as equipes, menores serão os gargalos e contratempos encontrados na produção de sua empresa.

Agradecemos a todos que aceitaram esse desafio.



Curso Negociação de Alta Performance

Aconteceu nos dias 29, 30, 31/07 e 01/08 o curso Negociação de Alta Performance, promovido pela UCS em parceria com a CDL, ministrado pelo Prof. José Amaro Pedron.

O curso teve por objetivo qualificar os gestores de venda, vendedores, representantes comerciais, administradores e empresários no geral.

Agradecemos a todos os participantes!



Palestra Cliente Oculto

Aconteceu no dia 21/08 a Palestra Cliente Oculto com a consultora empresarial Tayra Maria Pereira Fagundes.

"Cliente Oculto" é uma técnica de observação, análise e coleta de dados, que visa propiciar a localização da empresa frente aos clientes, concorrência e mercado, bem como a formatação de uma proposta de melhoria.

Esse tipo de avaliação é feita por uma pessoa capacitada que finge ser um consumidor qualquer, mas que na verdade julgará a estrutura do seu negócio, seja ele uma loja física ou virtual, ambiente interno e externo.

Se tiver interesse em adquirir esta ferramenta ou precisar de mais informações entre em contato.



Muito bom ter um dia para parabenizar quem é importante todos os 365 dias.
Feliz Dia do Cliente!

15 de setembro



EMPRETEC

De 05 a 10 de agosto aconteceu o Seminário Empretec!

Foram seis dias de imersão onde o participante foi envolvido em atividades práticas, que apontaram como um empreendedor de sucesso pode agir frente aos desafios de uma gestão empresarial.

É considerado um dos melhores Seminários de empreendedorismo do mundo.

Parabéns aos participantes por aceitarem este desafio.

O próximo Empretec pode ter você como participante! Confira as fotos de alguns dos momentos mais marcantes!



Expo Prata | Escolha das Soberanas



Na noite do dia 10.08, no Grêmio Pratense, aconteceu a escolha da Corte que irá representar a 3ª EXPO PRATA e o Município em 2020!

As Soberanas são: Rainha Eduarda Ferreira Polleselo, Princesas Éverly Bresolin e Eduarda Destri Guadagnin.

Parabéns as vencedoras e sucesso nesta caminhada!!

Na foto as Soberanas estão acompanhadas pelos seguintes Presidentes: Lucas Holderle (CIC), Thiago Giaretta (CDL) e Jair Luiz Guadagnin (SINDILOJAS).

A Diretoria Social da CDL, representada por Marlene e Ivete, o Presidente Thiago Giaretta e Laerte Petrykovski se fizeram presentes no evento.

À Taise Marson, que representou a CDL Nova Prata e a Produsolo, expressamos nossa gratidão por sua representação!

À Jordana Toscan, Princesa da 2ª Expo Prata, representante da CDL, nosso agradecimento e eterna gratidão por sua fantástica representação. E como forma de agradecimento, Taise e Jordana foram agraciadas com flores.

TELEFONIA CLARO E VIVO COM LIGAÇÕES ILIMITADAS PARA QUALQUER OPERADORA NACIONAL E DADOS

CLARO MAX DADOS	DADOS EM DOBRO
ILIMITADO + 500MB	R\$39,90/mês
ILIMITADO + 1GB	R\$49,90/mês
ILIMITADO + 2GB	R\$54,90/mês
ILIMITADO + 4GB	R\$64,90/mês
ILIMITADO + 8GB	R\$79,90/mês
ILIMITADO + 16GB	R\$89,90/mês

TX ADMINISTRATIVA: R\$ 5,00

VIVO	PLANO - REDE VIVO
ILIMITADO + 40MB	R\$39,90/mês
ILIMITADO + 1GB	R\$49,90/mês
ILIMITADO + 3GB	R\$69,90/mês
ILIMITADO + 5GB	R\$89,90/mês
ILIMITADO + 10GB	R\$119,90/mês
ILIMITADO + 20GB	R\$199,90/mês

TX ADMINISTRATIVA: R\$ 5,00

PLANO - REDE VIVO
01 39,90
03 44,90
05 54,90
10 69,90
20 109,90

Certificado Digital
 é na **CDL Nova Prata**
Empresário, oferecendo agilidade, segurança e eficiência...
Contador, na CDL você é **VIP**. Sua importância tem alguns privilégios e vantagens que não são concedidos aos demais.

Horário de atendimento de segunda a sábado de maior-dia

e-CPF e-CNPJ e-JURÍDICO

SERVIÇO | SPC

Cadastro positivo - O cadastro positivo é regulamentado pela Lei 12.414/11 e a Lei complementar 166/19.

A principal diferença entre o cadastro positivo e negativo é que o positivo e composto por operações de crédito e obrigações financeiras que foram quitadas ou estão em andamento com as datas de pagamento correspondentes. Já o cadastro negativo (lista de consumidores inadimplentes) é composto unicamente por informações referentes a compromissos financeiros que não foram pagos no prazo acordado e que estão ativos em sistema.

Quais as desvantagens que o consumidor terá ao pedir sua exclusão do Cadastro Positivo?

Uma das maiores desvantagens é que a avaliação de crédito do consumidor será realizada com base nas informações restritivas, fornecendo ao mercado uma visão parcial do seu histórico de pagamento. Dessa forma, no momento da análise de crédito, as informações de pagamentos do seu Cadastro Positivo não serão consideradas.

SPC Auto - SPC Auto é um produto de consulta sobre veículos automotores que permite obter informações completas do histórico do bem.

Benefícios:

- evitar negociações com veículos fraudados, roubados, alienados, etc;
- identificar a legitimidade dos dados do veículo;
- confirmar a propriedade de veículo(s) de pessoas físicas e jurídicas.

Operadores Inativados | ATENÇÃO

"Informamos que atualmente estamos com dois processos de controle de acessos para que seja evitado fraudes no sistema. Operadores que não ACESSAM o sistema durante um período de 6 meses foi inativado. A inativação de operadores e para evitar fraudes.

As ações possuem o intuito de diminuir qualquer possibilidade ou falhas no sistema e melhorar a segurança da informação.

Se sua empresa está com operador inativado e quiser que seja ativado novamente basta SOLICITAR. Lembramos novamente que para não inativar, basta acessar o sistema.



A CDL em parceria com o Festival Internacional de Folclore de Nova Prata promoveu a Feira do Comércio. A atividade fez parte da programação do Festival, de 11 a 15 de setembro.

A CDL disponibilizou gratuitamente um kit de peças publicitárias para identificar a empresa, além da divulgação em ações conjuntas!

O comércio identificado com as peças da campanha "FEIRA DO COMÉRCIO. FAÇA PARTE!" deveriam ter oferecido promoções, condições e horários especiais no período de 11 a 15 de setembro, no próprio estabelecimento.

Além de fazer parte de um evento com renome nacional e internacional, que atraiu milhares de visitantes, estas empresas incentivaram a cultura local.

Nossos parabéns!



SEJAM BEM VINDOS | NOVOS ASSOCIADOS

ZINGARA - Comércio de Semi jóias | Artesanato
 Rua Flores da Cunha, 1081 - Centro 54.9.9927-0453

MGA NET
 Av. Placidina de Araújo, 160 Centro 54-3242-1050

MASSA FM SERRA GAUCHA 103.3
 Av. Placidina de Araújo, 140 Centro 54.3242-1644

SICOOB SAO MIGUEL SC
 Av. Presidente Vargas, 636 - Centro 54.3242-6284

Tonello
 Transportes & Turismo

ARTP e TONELLO TRANSPORTES E TURISMO
 RST 470 KM159, 6150 - São Cristóvão 54.3242-2292

Lici Anjos
 Mentora e Coach de Pessoas e Organizações.

CONTATO: 54.9.9699.4849
 Presidente, Vargas, 663 sala 603

Workshop Atendimento

Objetivo:

Sensibilizar os participantes para a importância do papel do Empresário e o impacto de suas atitudes no padrão de atendimento na sua empresa.

- Conhecendo o estilo Disney;
- A importância de ouvir o cliente;
- Encantando o cliente na prática;
- Meus compromissos.

26 de setembro

18h30min . 4 horas

Associado: R\$ 40,00

Não Associado: R\$ 60,00

Curso ESTRATÉGIAS DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO

em parceria com a UCS | DIAS 1, 2 e 3 de outubro

Aulas terça, quinta e sexta-feira, das 19h30min às 22h30min, Bloco 1, sala 307 - Campus Universitário de Nova Prata | Carga horária de 9 horas - Válidas como atividades complementares.

Promoção: Campus Universitário de Nova Prata | Coordenação: Mario Coser - Universidade de Caxias do Sul | Ministrante: José Amaro Pedron - Especialista em Gestão Estratégica de Marketing, em Psicologia do Comportamento do Consumidor e Negociação, possui MBA em Gestão de Vendas e Varejo, formação em Dinâmica dos Grupos SBDG, Business Practitioner em PNL e Análise Transacional e Estrutural.

Parceria com a Câmara de Dirigentes Lojistas de Nova Prata | Público-Alvo: Profissionais das áreas de vendas.

Objetivo: . Preparar e capacitar profissionais das áreas de vendas e mercado, para atuarem com mais eficiência nas vendas e negociações | . Fornecer recursos visando facilitar o entendimento do mercado e o comportamento dos clientes disponibilizar estratégias e técnicas eficazes para o sucesso nas vendas.

Programa: MÓDULO I: . Influência humana | . Alterando estados mentais | . Influenciando as decisões | . Comunicação assertiva | . Inteligência interpessoal | . MÓDULO II: . Ciclo de vendas | . Técnicas avançadas de vendas | . Análise do macroambiente | . Como incorporar hábitos de organização | . Valorizando e administrando o tempo | . Como atingir seus objetivos | . MÓDULO III: . Método P-4 | . Necessidades e requerimentos | . Como agregar valor ao outro lado | . Mapear processo decisório | . Como lidar com as atitudes do interlocutor | . Estratégias de fechamento do acordo | . MÓDULO IV: . Manobras e descontroles emocionais | . Lidando com rupturas e conflitos | . Estilos estruturados de negociadores | . Os elementos críticos do poder | . Os mandamentos do negociador.

Investimento:

Associados da CDL e acadêmicos da UCS: 3x de R\$ 48,27; 2x de R\$ 71,71 ou à vista por R\$ 142,00.

Público em geral: 3x de R\$ 53,71; 2x de R\$ 79,78 ou à vista por R\$ 158,00.

Para inscrições corporativas, com emissão de nota fiscal, consulte condições especiais entrando em contato com a Universidade pelo e-mail mercado7@ucs.br.

Pessoa Física: Preencha o formulário de inscrição e escolha sua forma de pagamento. Se a opção for pelo boleto bancário, imprima-o e efetue o pagamento em qualquer agência bancária.

Formulário de Inscrição | [Reembolso de Boleto](#)

Inscrições Corporativas: Faça o download do [Formulário de Inscrição](#), preencha-o e envie-o por e-mail para mercado7@ucs.br e aguarde a confirmação da inscrição.

Inscrições: Até 30 de setembro de 2019. Vagas limitadas.

Curso Gestão de Mídias Digitais e Estratégias de E-Commerce

Dias 21, 22 e 23 de outubro de 2019

Inscrições: Até 18 de outubro de 2019. Vagas limitadas.

Aulas de segunda a quarta-feira, das 19h30min às 22h30min, no Bloco 1, sala 306 - Campus Universitário de Nova Prata | Carga horária de 9 horas / Válidas como atividades complementares. Promoção: Campus Universitário de Nova Prata e CDL | Ministrante: Jean Michel Baú | Publicitário, mestre em Administração.

Objetivos: . Apresentar aos participantes estratégias de e-commerce, a fim de que possam expandir suas vendas, visando à excelência no atendimento virtual prestado, e ao aumento das vendas.

. Apresentar aos integrantes, o gerenciamento de produtos de comunicação digital. OBS: o participante deve levar, para as aulas, seu notebook ou tablet para a realização de atividades práticas.

Programa: ESTRATÉGIAS DE E-COMMERCE: Como iniciar uma loja virtual | Modelos de negócio para uma loja virtual | Planejamento e atuação do seu negócio | Taxa de conversão | Ticket médio | Sistemas de pagamento | Operador logístico | Up selling | Cross selling | Como escolher a melhor plataforma para sua loja virtual | Características e cuidados para ter a melhor loja virtual dentro da sua necessidade e realidade.

GESTÃO DE MÍDIAS DIGITAIS - FACEBOOK E INSTAGRAM: Como atrair mais seguidores | Ferramentas para otimizar sua performance no Facebook e Instagram | Configurações avançadas | Formatos: posts, vídeos, stories e lives | Métricas: como medir seu avanço nas redes | Facebook Ads: dicas e truques para alcançar mais pessoas.

Investimento:

. Acadêmicos e egressos da UCS: duas parcelas de 70,70 ou à vista por R\$ 140,00;

. Público em geral: duas parcelas de R\$ 78,27 ou à vista por R\$ 155,00.

Para inscrições corporativas, com emissão de nota fiscal, consulte condições especiais entrando em contato com a Universidade pelo e-mail mercado7@ucs.br.

Palestra do dia 16 de outubro

Por que compramos?

Entendendo o Comportamento do nosso Consumidor

com Marcus Tonin

Formado em Marketing pela Universidade de Caxias do Sul, com especializações em Gestão de Marcas (Branding) e em Marketing Digital, está há mais de 10 anos desbravando o mundo da Comunicação. Atualmente é Consultor, Palestrante e Instrutor de Marketing, Vendas e Inovação pelo Sebrae/RS, Professor na Universidade de Caxias do Sul (UCS), nos cursos de extensão em Marketing Digital e Branding, Diretor da Cando Comunicação e Branding e criador do Marketeiro Confesso, um projeto Digital que visa disseminar conteúdos relacionados ao Marketing para entusiastas do assunto em todo o Brasil.

Assuntos abordados:

- . O que é Comportamento do Consumidor;
- . Modelos Mentais;
- . Dissonância Cognitiva e influências Culturais;
- . Fatores que Influenciam o Processo de Compra;
- . Os 5 Fatores do Processo de Decisão de Compra;
- . Neuromarketing;

Local: Auditório do Centro Empresarial Vicencio Paludo

Ingressos:

Associado | R\$ 20,00

Não Associado | R\$ 25,00

Adquira seu ingresso na CDL (54)3242-8400

ou com a Diretoria



O MARKETEIRO CONFESSO

Marcus Tonin

UM DIA SEM PLÁSTICO!

Pensar no meio ambiente e na natureza, não basta é preciso, AGIR!

As entidades CDL, CIC e SINDILOJAS convidam, VOCÊ, sua família, sua empresa e seus colaboradores a se unirem em prol do meio ambiente. É de consenso mundial a necessidade de fazermos algo, pouco que seja, em cada lugar, em defesa da natureza.

Assim, juntos com o Vicariato de Nova Prata, propomos "um dia sem plástico", 04 de outubro. Convocamos nossos associados a compreenderem o espírito da proposta, e no seu meio familiar, social e/ou no próprio estabelecimento, tomarem iniciativas simples e eficientes, para que neste dia 04 de outubro, possamos eliminar ou reduzir ao máximo o uso do plástico, de único uso. Confiamos na criatividade de cada um, em encontrar meios para implantar esta ideia, e, quiçá, mantê-la permanente.

Agradecemos engajamento de cada um, nesta campanha.



Convenção Estadual Lojista

17 de outubro | Park shopping Canoas

Informações com a CDL

54.3242.8400

Churrasco na Laje

Dia | 26 de outubro . Hora | 11h45min

Local | Futuras instalações da CDL

(Rua Coronel Virgilio Silva, 42)

RESERVE A DATA!

AGUARDE O CONVITE E CONFIRME SUA PRESENÇA!



Encontre aqui o motivo de um sorriso de uma criança.

Feliz Dias das Crianças! . 12 de outubro .