

Como fazer um planejamento de vendas para 2015 e lucrar mais



Olhar no retrovisor e ver o que passou durante o ano é o primeiro caminho para planejar suas vendas em 2015. O crescimento depende do quanto estudamos nossas ações e resultados atuais.

As questões mais importantes de um planejamento bem feito são: Quem somos? Onde estamos? O que fizemos? O que deixamos de fazer? O que nos impediu de fazer? Quais foram nossos pontos mais fortes? O que podemos melhorar? O que os concorrentes têm feito de diferente? Quais as metas de crescimento queremos alcançar e como teremos que agir para tanto?

Olhar para frente é essencial, com otimismo e com inspiração. Um vendedor vive

de perspectivas, pensamentos positivos e resultados. Por isso, sua meta deve ser cada vez maior, mesmo em tempo difíceis. Motivação começa na preparação, na estratégia e no planejamento que fará.

Procure se lembrar dos melhores momentos nesse ano que passou e projete para 2015, ações parecidas que deram certo nos anos anteriores. Lembre-se de ousar mais, afinal o mundo das vendas é para os corajosos, os entusiasmados e os que fazem acontecer.

Um vendedor deve sonhar alto. Não viva de metas menores, afinal a empresa depende de você e da sua contribuição com números para crescer e ter mais lucro.

O meu conselho é que prepare-se para jogar algo fora: um método antigo de venda, um discurso convencional ao abordar clientes ou a carteira de clientes desatualizada e com baixa conversão. No seu planejamento para 2015, devem ser contempladas as seguintes estratégias comerciais:

1. *Correlação entre clientes atendidos e produtos mais vendidos.*
2. *Uma lista de potenciais clientes para comprar mais produtos, ainda não comprados ou revender aqueles que já foram comprados uma ou mais vezes.*
3. *Um discurso melhor na prospecção.*
4. *Um excelente itinerário de visitas ou processo de prospecção à distância (com inteligência web associada).*
5. *Uma revisão na sua caixa de ferramentas: melhoria nos materiais que usa ao demonstrar produtos e serviços.*

E vale ainda: estude mais os produtos que vende e analise o mercado para vender mais para quem não te conhece. É tempo também de arrumação: jogue coisas fora, limpe sua mesa e arrume sua loja e estoque para o início do ano. Lembre-se que organização interna, reflete externamente. Abraços e boa\$ venda\$!

Por Marcelo Ortega, é especialista em vendas, palestrante e consultor empresarial.

Fonte: Exame.com

VIGAMENTO EM EUCALIPTO
PEROBA DO NORTE E CAMBARÁ
PLACAS DE MADEIRITE
FORRO DE PINUS / FORRO DE PVC
LAMBRIL DE CEDRINHO
PORTAS E BATENTES

3583.1066

palue.madeiras@yahoo.com.br
 Avenida Antonio Garbuio, 85

PQEC
 PROGRAMA DE QUALIDADE DE EMPRESAS CONTÁBEIS
SESCON-SP | 2013
 CERTIFICADO

IVANIO
 Contabilidade e Assessoria Financeira

Tel: 3583.3015 / Fax: 3583.3431

Rua Paula Carvalho, 113 - Centro
 www.ivaniocontabilidade.com



PALAVRA DA DIRETORIA

APROVEITAR O QUE TEMOS DE MELHOR

O ano de 2015 vem demonstrando ser um ano economicamente complicado, as notícias de aumentos nos preços, o endividamento das famílias e a desaceleração da indústria acaba por mostrar esse caminho. Muitos analisam que 2014 foi um ano perdido, atropelado pelo momento ruim na economia e pelo excesso de dias sem expediente, por conta da Copa do Mundo e das eleições. Especialistas visualizam o comércio varejista voltando a crescer no segundo semestre, e apesar de muitos orientarem a inovar e buscar novidades para oferecer aos clientes, não podemos esquecer de ser mais agressivos nos períodos que estimulam o consumo de nossos carro chefes, por exemplo as papelarias durante as voltas às aulas. Planejando e não se deixando desanimar com certeza podemos buscar resultados positivos.

Alessandro Alves Rizzi – 2º Tesoureiro

Diretoria Executiva

DIRETORIA EXECUTIVA DA ACID BIÊNIO MAR/2014 A FEV/2016

Presidente: Henrique Geraldo Fava Spessoto (Magazine Geraldo)

Vice-Presidente: André Luis Martins Kastein (Drogaria Central)

1º Tesoureiro: Rodrigo Traldi dos Santos (Santec)

2º Tesoureiro: Alessandro Alves Rizzi (Loja Patrile)

1º Secretário: José Antônio Lazarini Filho (Supermercado Kóka)

2º Secretário: Paulo Cesar Peripato Guerra (Casa do Eletricista)

Diretor de Patrimônio: Orlando Sebastião Venturini (Palácio dos Colchões)

Diretor Comercial: Sidnei Aparecido Siberi (Óticas Carol)

Diretor Industrial: Luis Antonio Pavan (Mineração Descalvado)

Diretor Social: Carlos Henrique Tonéis (Seguralta)

NOSSOS PARCEIROS:



BoaVista
Formação Decida



SICOOB



Unicastelo



Descalvado NEWS
A informação que interessa!



SF
SÃO FRANCISCO



UNIODONTO



Unimed
São Carlos



NOVOS ASSOCIADOS

(01/01 a 27/01)



Gota Nativa

Rua José Bonifácio, 564 - Centro
Telefone: 3583-1566

Supermercado Morada do Sol II

Rua Abílio Franco de Lima, 221
Bosque do Tamanduá
Telefone: 3583-6252

Sanri Enxovais

Rua XV de Novembro, 837 - Centro
Telefone: 3583-0836

Jovi Moda Íntima e Acessórios

Rua Barão do Descalvado, 73 - Centro
Telefone: 99870-0687

KF

EXTINTORES

Elaboração de projetos e instalação
e equipamentos de prevenção e
combate a incêndio.

Rua Manoel Biaggi, 535 - Ricardo César
Fone: (19) 3583 6714 | 99641 0680
kazaffalon@gmail.com



3583.2403 / 3583.5141
Rua Cel Arthur Whitacker, 1924



Carnaval - Horário de funcionamento do comércio

Conforme acordo realizado com Sindicato do Comércio Varejista de Pirassununga ficou definido os seguintes horários para os dias de carnaval.

Dia 16 (Segunda-feira)

12:00 às 18:00 horas

Dia 17 (Terça-feira)

Fechado

Dia 18 (Quarta-feira)

12:00 às 18:00 horas



Denúncia de Ambulantes

Associado, você pode ajudar a Prefeitura Municipal a fiscalizar o comércio de ambulantes. O telefone para denúncias é:

(19) 3583.9320

(Prefeitura, dias úteis)

(19) 99296.7564

(24 Horas) Luiz Antonio Fiocho Bianchi - Fiscal



DOUTOR

PC

Manutenção / Venda de Computadores

Reparos Emergenciais

Formatação e Instalação de Softwares

(19) 3583-6582

(19) 98175-2141 / 99139-5773

Rua José Ferreira, 412 - Descalvado/SP

drpcdescalvado@gmail.com

PAPO DE EMPREENDEDOR

Por: Luiz Oliveira Rios, foi Presidente da ACID. É Consultor de Empresas. (oliveira.rios@hotmail.com)



A HORA É DE CRIAR E NÃO DE RECLAMAR

Antiga historietta da filosofia indiana nos traz o seguinte acontecido: "Uma vez um casal, tendo ido viajar, quando volta da viagem vê com desagradável surpresa que sua casa fora roubada. A mulher vai de casa em casa na vizinhança perguntando se ninguém viu ou ouviu nada. Como já era esperado, ninguém viu ou ouviu nada.

Os vizinhos mais próximos do casal, super curiosos, vão se achegando, e os comentários são os seguintes: - Mas como vocês foram viajar sem avisar ninguém para olhar a casa de vocês? Será que vocês não se esquecerem de trancar bem a porta e as janelas? Mas vocês nem se preocuparam em ligar para alguém verificar se estava tudo em ordem com a casa de vocês enquanto em viagem?

E alguns outros comentários, mais agressivos ainda, diziam assim: - Também, tanto tempo fora de casa, vocês estavam mesmo "pedindo" para que a casa de vocês fosse roubada! - Com certeza, vocês são os culpados disso ter acontecido. Onde já se viu, com tanta violência por aí, vocês saem para passear e largam tudo para trás?.....

Bem, agora percebiam algo muito estranho em todos os comentários dos vizinhos desse casal: - Notaram como NINGUÉM falou: - O culpado foi o ladrão?

Na verdade, todos ali, de forma sutil ou abertamente, diziam algo mais ou menos assim: - É, os culpados são vocês!

No Brasil, infelizmente, pela desaceleração da economia, além dos ladrões do dinheiro público (cada dia aparecem mais gatunos), também podemos culpar o governo pela sua desastrosa maneira de conduzir os destinos do gigante adormecido, o nosso bem-amado Brasil.

Mas, convenhamos, vai adiantar alguma coisa a gente ficar apenas culpando os outros e não empreender nada para mudar a situação? É claro que não!

Através dos mecanismos que a Democracia nos oferece para conduzirmos nossos mais veementes protestos contra esse estado de coisas que tem contribuído para vergar o Brasil na improdutividade e no poço da vergonha (para quem tem vergonha na cara, é claro!), cada segmento empresarial precisa se reinventar em termos de gestão e de buscar novas alternativas de mercado para alavancar seus negócios. Reaja, Brasil!

De imediato, um conselho: vamos parar de falar de crise! Ninguém aguenta mais essa cantilena. Xô!

E aqui vai um exercício bem interessante: pegue agora mesmo uma folha em branco. Pegou? Ok. Agora escreva a palavra CRISE em letras super garrafais (enormes). Fez isto? Bom. Agora pegue uma caneta vermelha e ELIMINE a letra "S" da palavra "Crise". Que palavra agora, tirando o "S", você tem escrita bem na frente dos seus olhos?

Banco do Povo de Descalvado fecha 2014 com mais de um milhão de reais emprestados

O Banco do Povo Descalvado (SP) assinou em 2014, 179 contratos, totalizando R\$ 1.194.456,30 em empréstimos. Com isso - pessoas físicas e jurídicas - puderam investir em seus negócios subsidiados pela menor taxa de juros oferecida no país: 0,35% ao mês.

Os recursos do Banco do Povo Paulista são disponibilizados a empreendedores que desejam promover reparos e comprar máquinas equipamentos, ferramentas e veículos utilizados no empreendimento. O financiamento é destinado a empreendedores formais ou informais, cooperativas ou formas associativas de produção ou trabalho.

Para requerer o empréstimo, pessoa física ou jurídica, o interessado deve apresentar orçamento do que pretende investir, além dos documentos pessoais, da empresa, e do avalista. Mesmo quem possui uma empresa recente, ainda

assim, pode solicitar o empréstimo. O BPP também oferece quatro linhas de crédito especiais:

Mutuários da CDHU - O valor do empréstimo varia de R\$ 200 a R\$ 7,5 mil, que podem ser pagos em até 36 vezes.

Motofretistas - Até R\$ 6 mil para compra de novas motocicletas ou de equipamentos para atender à lei. Pagamento em até 24 vezes.

Taxistas - Profissionais deste setor podem solicitar até R\$ 15 mil e quitar as parcelas em até 24 meses.

Produtores rurais, MEI e microempresa - No primeiro empréstimo, os produtores rurais podem solicitar até R\$ 7,5 mil. A partir do quarto contrato, R\$ 20 mil.

O Banco do Povo de Descalvado possui uma carteira ativa de \$1.478.318,37, com um retorno mensal de \$902.250,21 tendo hoje um limite disponível de \$397.478,83.

Faça uma visita ao Banco do Povo



Paulista que está localizado a Rua Madre Cecília nº 397, na ACID, telefone (19) 3594-1106, o horário de atendimento é das 8:00 às 12:00 das 12:30 às 17:00 horas, falar com as agentes de crédito Elaine e Aline.

Cortar para ganhar. Ações simples como trocar lâmpadas, telhas e pintar paredes com cores claras podem ajudar a economizar nas contas das empresas.

- 1 - Troque lâmpadas de mercúrio por fluorescentes ou LED;
- 2 - Pinte as paredes da empresa com cores claras que dão maior luminosidade;
- 3 - Troque telhas normais por telhas translúcidas;
- 4 - Realize manutenção preventiva nos equipamentos e nas máquinas;
- 5 - Certifique-se de que as instalações elétricas sempre estejam em dia;
- 6 - Verifique o contrato com a companhia de energia para identificar a tributação (comércio, indústria ou residencial);
- 7 - Troque torneiras e descargas por modelos mais econômicos;
- 8 - Se a empresa utiliza muita água na produção, invista em cisternas que captam a água da chuva;
- 9 - Se possível, instale mais janelas para captar mais a luz do dia;
- 10 - Inicie campanha de conscientização com os funcionários;
- 11 - Substitua copos plásticos por recipientes de vidro ou louça;
- 12 - Reveja a utilização de papel. Programe as impressões para frente e verso.



Empresários de Descalvado participam de missão com o Sebrae-SP e visitam às feiras Couromoda 2015 e São Paulo Prêt-a-Porter



Um grupo de dezenove empresários de Descalvado dos setores de calçados, artefatos de couro, confecções, bijuterias e acessórios de moda, compareceram às Feiras Couromoda 2015 e São Paulo Prêt-à-Porter, no dia 13 de janeiro, no Expo Center Norte, em São Paulo, através de missão empresarial, organizada pelas agentes do PAE de Descalvado em parceria com o Escritório Regional do Sebrae-SP em São Carlos e com a ACID.

A COUROMODA é um evento estritamente profissional e aberto somente a lojistas, empresários e profissionais que atuam direta ou indiretamente ligados à moda. Foram expostas 1.500 marcas divididas em calçados, tênis,

artigos esportivos, artefatos de couro, confecções, acessórios de moda, produtos para equipar lojas, couros, componentes e tecnologia para calçados.

Já a SÃO PAULO PRÊT-À-PORTER é a plataforma completa de negócios na área de moda, expôs os lançamentos de confecções e acessórios para outono/inverno e meia-estação.

O evento contou ainda com desfiles individuais e coletivos, além da realização do Fórum de Moda. A feira chegou a sua 5ª edição com 10 mil metros quadrados de área de exposição reunindo 500 marcas em moda feminina, masculina, jeans, camisaria, tricô, moda festa, malharia, acessórios, marcas Premium e produtos para equipar lojas.

Além de expandir seus conhecimentos, a visita a uma feira como a COUROMODA E SÃO PAULO PRÊT-À-PORTER proporcionou ao empresário oportunidade de conhecer os lançamentos da indústria de confecções, calçados e acessórios para a temporada 2015, fazer compras para sua loja, descobrir novos fornecedores e atualizar se com o que está acontecendo no setor.

Constantemente o PAE em parceria com o Sebrae-SP realiza missões para diversas feiras e tem uma agenda repleta de capacitações. Conheça o Posto, que funciona dentro da ACID.

Para mais informações, ligue (19) 3594-1109.

Empresários locais participaram da oficina SEI VENDER



No último dia 22 de janeiro o analista de negócios do Sebrae, Danilo Ap. Serafim Alves realizou a oficina SEI VENDER.

A Oficina foi direcionada aos empreendedores individuais e micro empreendedores, para aumentar as vendas, ampliação dos seus lucros e das possibilidades de crescimento e expansão do seu negócio.

O PAE (Posto de Atendimento ao Empreendedor) tem uma agenda repleta de cursos, palestras e oficinas, para mais informações, ligue (19) 3594-1109.



*Sinta-se convidado para
um delicioso café
da tarde composto de opinião
e informação em boa
companhia.*

DATA: 26/02/2015

A PARTIR DAS: 15:00 HORAS
TEMA: DESCALVADO EM 2015

Esperamos por você!

Deixar de buscar conhecimento é um dos 10 erros que podem levar sua empresa à falência

Falta de conhecimento, problemas com a sociedade e até contratar um empréstimo errado podem acabar com seu negócio. Conheça os dez erros que podem levar qualquer empresa à falência:

1º erro: confusão

Confundir os gastos pessoais com os gastos da Empresa, quase sempre, levam o negócio para o buraco.

2º erro: plano de negócios

Começar uma Empresa sem um plano de negócios, na opinião de muitos especialistas, pode ser o primeiro passo para o fracasso.

3º erro: investimento errado

O Empresário tem dinheiro, faz o investimento que imagina necessário, mas não leva em conta quais são as reais necessidades operacionais do empreendimento.

4º erro: ausência de controle

O Empreendedor não faz o controle de custos e também ignora qual é o volume de compra, de vendas, quais são os níveis do estoque ou a situação das finanças do negócio.

5º erro: capital de giro x prazo de venda

É preciso estabelecer o prazo de venda do seu produto levando em consideração o capital de giro da sua Empresa.

6º erro: acumular dívidas

Ter dívidas é sempre ruim no empreendedorismo. Mas ter dívidas e usar recursos emprestados a uma taxa de juros alta para saldar esses débitos é meio caminho andado para o fracasso.

7º erro: análise

Vender em prestações é um artifício que deve ser usado pelas Empresas. Mas cuidado: é preciso fazer uma análise criteriosa a respeito da situação financeira de quem está comprando.

8º erro: inexperiência

Se você - ou seu sócio - não conhece a área que pretende atuar é melhor protelar o início da Empresa até você descobrir todas as características daquele mercado.

9º erro: remuneração

Outro erro que pode levar ao fracasso da sua Empresa é a remuneração dos sócios ser incompatível (leia-se maior) com a situação financeira da Empresa (leia-se lucro pouco).

10º erro: conhecimento

O Empresário não buscar capacitação constante e se estagnar no mercado. Participe de palestras, cursos e treinamentos. Conhecimento é peça chave para o sucesso.

Fonte: Estádio PME

*Encontre aqui tudo
para seu conforto*

**Requinte
Enxoval e Variedades**
Terezinha Oliveira

(19) 99247-6884
Rua José Bonifácio, 930
Esquina com a Av. Bom Jesus - Sala 01

 **SUPERMERCADO
TAMANDUÁ**

Açougue, Padaria, Hortifruti,
Utilidades Domésticas

3583.1617

Av. Antonio Garbuio, 120 - Bosque do Tamanduá

Sebrae-SP orienta empresários sobre mudanças na nota fiscal



no interior da loja.

O valor das penalidades varia conforme tamanho do estabelecimento e a fiscalização será feita pelo Procon-SP.

Para facilitar a vida do empreendedor, o Sebrae-SP disponibiliza uma calculadora de impostos no site:

<http://sebr.ae/SP/imposto-nota>.

Com ela é possível imprimir material já nos padrões exigidos por lei.

“É muito importante que os empresários atendam às exigências. Afinal, multas comprometem o caixa da empresa. O Sebrae-SP é parceiro dos micro e pequenos empresários e está de portas abertas para ajudar nesse momento de transição”, explicou Bruno Caetano, diretor-superintendente da instituição.

Os empresários podem também ir a qualquer um dos escritórios do Sebrae-SP (na região, a unidade fica em São Carlos na Rua XV de Novembro, 1677 - Centro), bem como retirar material explicativo e modelos atendam a Lei do Imposto da Nota. Uma equipe de consultores especializados estará disponível para a realização de atendimentos e consultorias. As dúvidas também podem ser solucionadas pelo telefone 0800 570 0800.

A partir de janeiro de 2015, não informar o valor dos tributos ao consumidor no ato da venda renderá multa aos estabelecimentos comerciais em todo o Brasil. É a chamada Lei da Nota (nº 12.741/12). Para que micro e pequenos empresários se adequem a nova legislação, o Sebrae-SP disponibiliza ferramenta de cálculo de tributos totalmente grátis, além de consultoria em todos os seus Escritórios Regionais no estado de São Paulo, inclusive, em São Carlos.

Criada para assegurar transparência e que o consumidor tenha acesso a carga de tributos embutida no preço de cada produto no momento da compra, a Lei da Nota passa a aplicar sanções depois de mais de dois anos de prazo de adequação. A publicidade deverá ser feita na nota ou em cartaz fixado

As novas regras

De acordo com a Lei da Nota, todo estabelecimento que efetuar vendas diretamente ao consumidor final está obrigado a incluir na nota fiscal, ou em painel visível ao público, todos os impostos pagos pela compra do produto. A publicidade dos tributos deverá discriminar tarifas federais, estaduais e municipais e feita individualmente para cada item vendido. A partir de janeiro de 2015 o não cumprimento da norma acarretará em multa, que varia de acordo com o faturamento do negócio.

O texto da Lei da Nota (nº 12.741/12), foi aprovado em 8 de dezembro de 2012. Porém, ao verificar a baixa adesão facultativa, o Ministério Público (nº 649/14), em 3 de outubro de 2014, decidiu que a lei passaria a vigorar de forma punitiva. O Procon-SP, responsável pela fiscalização, irá aplicar multas a partir de janeiro de 2015.

Mais informações para a imprensa:
Ana Laura Fiochi - (19) 9 8103 6594
Máquina da Notícia PR a Serviço do Sebrae-SP

Como se preparar para 2015

O ano que passou merece ser esquecido. Os pequenos negócios sofreram com a forte desaceleração da economia brasileira. A inflação elevada e a piora na confiança dos empresários e dos consumidores limitaram muito o crescimento econômico.

No acumulado de janeiro a setembro, o faturamento das pequenas empresas negócios caiu 0,3% na comparação com o mesmo período de 2013. Para este ano, a expectativa é de melhora – embora as previsões indiquem que 2015 ainda será um ano difícil para a economia.

Quando o problema vem na forma de conjuntura econômica adversa, a saída é adequar o negócio ao contexto, redimensionando gastos e investimentos enquanto o quadro não mudar.

Vale lembrar que diante de um cenário de tantas incertezas, dois fatores são fundamentais para a retomada da confiança: cautela e planejamento. Mais que nunca, será preciso se preparar, qualificar a si e seu negócio, planejar e inovar, requisitos básicos para o bom desempenho. Além disso, tem de manter vivo o espírito empreendedor, aquela força motriz que faz com que não desista e enxergue oportunidades onde os outros veem dificuldades.

Correções de rumo são essenciais para a saúde do negócio e nunca devem ser negligenciadas. Aproveite a virada de ano como marco para uma nova fase, usando a reorganização como critério para trazer resultados. Cheque detalhadamente todos os aspectos como finanças, parte administrativa e estrutura.

Momentos críticos exigem estratégias diferenciadas. As crises trazem consigo aprendizado: elas servem para tirar o indivíduo de sua zona de conforto e forçá-lo a buscar soluções. São elas que vão empurrar a empresa para o crescimento.

Nós esperamos um melhor desempenho da economia em 2015, e que isso resulte em aumento de receita para os setores de indústria, comércio e serviços dos pequenos negócios.

Conte também com o Sebrae-SP para aprimorar seu negócio: faz parte de nossa missão apoiá-lo, capacitá-lo e auxiliá-lo, seja para o sucesso quando os ventos sopram a favor, seja para fazer da crise uma oportunidade de superação.



Bruno Caetano,
é diretor superintendente do Sebrae-SP

DÚVIDA DO EMPREENDEDOR

Como terceirizar serviços de maneira segura?

A contratação de trabalhadores terceirizados exige atenção, pois a prática implica riscos e pode ser um problema – principalmente para micro e pequenas empresas, que nem sempre contam com assessoria profissional. Para diminuir os riscos na contratação de terceiros, vale atenção aos seguintes itens:

Atividade-meio x Atividade-fim: não utilize mão de obra terceirizada para a atividade-fim da empresa. A Súmula 331, do Tribunal Superior do Trabalho, veta essa prática. O cuidado vale tanto para a contratação de profissionais autônomos como para a contratação de pessoas jurídicas. Nesse último caso, a empresa contratante fica sujeita a pagar direitos trabalhistas que, por ventura, não forem quitados pela prestadora de serviços.

Caracterização de vínculo empregatício: a relação entre prestador e tomador de serviços é regida pelo Código Civil, porém, a contratação de terceiros sem as devidas observâncias legais poderá transgredir a esfera civil e prosseguir para a trabalhista, trazendo em pauta a possível relação de emprego, ou seja, vínculo empregatício entre o prestador e o tomador. Para que o vínculo se estabeleça, a CLT determina a existência das seguintes características: subordinação, controle de jornada, pessoalidade, habitualidade e dependência econômica. Assim, a contratante deve observar de perto a relação com a contratada a fim de afastar tais características da relação.

Controle das obrigações trabalhistas de terceiros: no intuito de se resguardar de litígios futuros, a tomadora de serviços deve manter – em boa guarda, em ordem cronológica e por contratada – as correspondentes notas fiscais, faturas ou recibos de prestação de serviços, Guias da Previdência Social e Guias de Recolhimento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço e Informações à Previdência Social com comprovante de entrega.

Patrícia Araújo
é consultora trabalhista e previdenciária da Crowe Horwath
Jornal de Negócios Sebrae SP

Perfil

Flávia Monzani

Agente de Desenvolvimento



Há 3 anos no Posto de Atendimento ao Empreendedor (PAE), Flávia é responsável pelo atendimento ao público empreendedor para orientação e assessoramento no planejamento, abertura de empresas e gestão empresarial, estimular o surgimento de novos empreendimentos, difundir o empreendedorismo, auxiliar no desenvolvimento de micro e pequenas empresas, participação em projetos de associações, cooperativas e na área empresarial.

Expediente

Segunda a Sexta das 08:00 as 17:00 hs.

Contato: (19) 3594.1109

flaviapaedescalvado@hotmail.com

Dados

01 a 31 de Dezembro/2014

ASSOCIAÇÃO

Consultas – 3844

Negativações – 149

Exclusões – 117

DEPARTAMENTO JURÍDICO

Notificações – 54

Acordos – 10

BANCO DO POVO

Contratos – 11

PAT

Vagas abertas – 14

PAE

Atendimentos – 30

EXPEDIENTE

O informativo "EQUIPE" é uma publicação mensal de caráter informativo mostrando algumas atividades desenvolvidas pela ACID.

Tiragem: 1.000 exemplares

Edição: 18ª Edição – Descalvado – Fevereiro/2015

Contatos, sugestões ou dúvidas: acidesc@terra.com.br

Rua Madre Cecília, 397 B - Descalvado - SP / Fone: (19) 3594.1100

A Associação Comercial e Industrial de Descalvado não tem responsabilidade editorial pelos conceitos emitidos nos artigos assinados e informes publicitários.

"Os maiores obstáculos estão sempre dentro de nós, assim como as maiores possibilidades de vencê-los".

Carlos Hilsdorf



3583.6666 / 3583.1116
Rua Anastácio Viana, 1030 - Centro



3583.8381
Rua Cel. Arthur Whitacker, 626 - Centro



3583.3678
Rua Paula Carvalho, 520 - Centro



3583.8588
Rua Cel. Arthur Whitacker, 670-A - Centro