

“Minha Mãe é uma Rainha”

Campanha do Dia das Mães inicia dia 20

Café de Negócios

ACIP promove duas palestras neste mês

Empresas

Saiba como evitar a rotatividade de funcionários

Economia - Boa Vista SCPC aponta os vilões da alta dos preços



Período de renovar a mercadoria e treinar os vendedores

Estamos há um mês da segunda melhor data do ano para vendas no comércio e já planejamos mais uma grande campanha para os lojistas da cidade. “Minha Mãe é uma Rainha” é o tema escolhido pela ACIP para a Campanha do Dia das Mães deste ano. Vamos oferecer aos consumidores diversos prêmios e estamos otimistas de que os comerciantes terão resultados positivos nas vendas.

É fundamental que todos comecem a renovar seus produtos, preparar as prateleiras e treinar seus vendedores, para que possam realizar um ótimo atendimento. Mesmo com a economia brasileira em situação instável, a expectativa nacional é que haja um crescimento de 5% a 7% nas vendas para o Dia das Mães. Vários segmentos lucram com a comemoração desta importante data, entre eles, roupas, sapatos, perfumes, bijuterias, flores, entre outros itens adquiridos pelos clientes para presentear a pessoa mais importante de sua vida.

A Campanha ocorre de 20 de abril a 9 de maio e vamos sortear 1 TV de 50 polegadas, 10 vales-compras no valor de R\$ 300,00 cada e 2 “Kits de Rainha”, incluindo tratamento especial em Salão de Beleza, 1 Enxoval de Cama, 1 Kit de Beleza e 1 jantar com direito a um acompanhante. Ainda serão sorteadas, novamente, dezenas de prêmios na Roleta da Sorte.

Nosso objetivo é promover ações no município que ofereçam vantagens tanto para o comerciante quanto para o consumidor. Com isso, convidamos a todos para participar desta importante ação realizada no comércio da nossa cidade. O sorteio será realizado no dia 9 de maio, na Praça da Matriz, a partir das 16. Prestígio!

José Fernando Rosa Maciel
Presidente Executivo

Diretoria Administrativa

Presidente: José Fernando Rosa Maciel
Vice Presidente: Gilmar Figueiredo
1º Tesoureiro: Sérgio Luiz Moreira
2º Tesoureiro: Edno Aparecido de Souza
1º Secretário: Anderson Luis Giroto
2º Secretário: José Alexandre de Souza Furquim
Diretor de Patrimônio: Pedro Herrera Esteban Filho
Diretor de Eventos: Vicente Pereira da Silva
Diretor de SCPC: Jair Fresneda

Conselho Deliberativo

Efetivos

Álvaro Figueiredo Junior
Jéferson Spencer Marsarotto
Israel Sepulveda
Marcos Antonio Bortolini
José Eduardo Taliani

Conselho Deliberativo

Suplentes

George Yassunobu Osako
Lucio José Escanhoela
Francisco Saburo Saito
Nicola Vichi Netto
Pedro Agostinho Bortolini

Conselho Fiscal

Efetivos

Felipe Favero Godinho
Oswaldo Konrad
Hélio Federzoni

Conselho Fiscal

Suplentes

Alcindo Vieira Cruz
Edson Santos Felix
Roberto Antonio Dias

REDAÇÃO

Jornalista: Jaderson Alves - MTB 33.190

Colaborador: Felipe Surano

PROPAGANDA E CRIAÇÃO

Projeto Editorial e Gráfico:

J.A Comunicação

Editora de Arte e Fotografia: Fabiana de Brito

Impressão: Gráfica BPG Piedade

Tiragem: 3.000 exemplares

Periodicidade: Mensal

Associação Comercial e Industrial de Piedade
Rua Fernando Cróccia, 126 - Centro
Telefone (15) 3344.9770
Linha Emergencial (15) 3344.1766
www.acepiedade.com.br



ACIP promove Campanha do Dia das Mães no período de 20 de abril a 9 de maio

Fotos: J.A Comunicação



TV de 50" é um dos prêmios da campanha

Mais uma grande campanha promovida pela Associação Comercial e Industrial de Piedade (ACIP) é preparada para impulsionar as vendas no comércio local. "Minha Mãe é uma Rainha" é o tema escolhido para este ano, que vai oferecer prêmios especiais para encantar a sua mãe. "Novamente estamos otimistas com a participação dos lojistas e confiantes de que todos terão ótimos resultados nas vendas no período da Campanha", enfatiza o presidente da ACIP, José Fernando Rosa Maciel. A Campanha do Dia Das Mães ocorre no período de 20 de abril a 9 de maio. Serão oferecidos os seguintes prêmios: 1 TV de 50 polegadas, 10 vales-compras no valor de R\$ 300,00 cada e 2 "Kits de Rainha", incluindo tratamento especial em Salão de Beleza, 1 Kit de Beleza, 1 Enxoval de Cama e 1 jantar com direito a um acompanhante.

Para concorrer aos prêmios, os consumidores devem fazer suas compras nas lojas participantes, as quais estarão identificadas com material de divulgação que destaca o tema Minha Mãe é Uma Rainha.

Todos devem preencher o cupom e depositar em qualquer urna da campanha, localizadas nos estabelecimentos participantes da promoção ou no balcão da ACIP. "É importante que os clientes peçam o cupom ao vendedor ou ao gerente para não ficar fora da promoção", alerta Fernando Maciel.

O sorteio será realizado no dia 9 de abril, a partir das 16h, na Praça Coronel João Rosa (Matriz), Centro.



Roleta vai sortear diversos brindes

Roleta da Sorte

Como acontece nos últimos anos, além dos sorteios que fazem parte da Campanha, a ACIP vai sortear diversos brindes na Roleta da Sorte. As pessoas que estiverem na Praça podem retirar uma senha com a equipe de funcionários da Associação e participar dos sorteios por várias vezes. São calçados, roupas, cobertores, artigos de mesa e banho, entre outros itens entregues pelas lojas participantes da Campanha. "Esta é uma iniciativa que vem dando muito certo e contribui para o sucesso do evento", ressalta o presidente.



ACIP espera grande público na Praça da Matriz

Aqui eu Moro, Aqui eu Compro

A Campanha do Dia das Mães também terá o slogan "Aqui eu Moro, Aqui eu Compro", criada pelo presidente da Associação para alavancar as vendas da Campanha de Natal de 2014. "Vamos continuar com a proposta de valorizar nosso comércio e nosso consumidor. Por isso, todas as nossas campanhas deste ano terão o slogan Aqui eu Moro, Aqui eu Compro", destaca Fernando. "Espalhamos cartazes, faixas e banners no centro comercial com intuito de fazer com que os consumidores comprem em nosso município", menciona.

Para o presidente da ACIP, os comerciantes devem preparar seus estoques de produtos para suprir as necessidades dos clientes no período da campanha. Ainda ressaltou a importância de oferecer treinamentos de vendas aos colaboradores. "O Dia das Mães é considerado o segundo melhor dia de vendas no ano, ficando atrás apenas do Natal. É fundamental que todos se preparem para atrair os clientes", ressalta. A lista de participantes também ficará disponível no site da ACIP

Nesta época do ano, devemos redobrar os cuidados com a Dengue. Faça sua parte.

AO APARECER SINTOMAS COMO:



PODE SER DENGUE! PROCURE UM POSTO DE SAÚDE.



Apoio:

ACIP
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE PIEDADE

Novos
Associados

LOC Mais



Como evitar a rotatividade de funcionários

Foto: Divulgação



A rotatividade de colaboradores pode prejudicar o crescimento da empresa. O treinamento de um novo funcionário para exercer sua função de maneira adequada leva tempo e gera custos. Para o gerente comercial da ACIP, Marcos Sanctis, “o entra e sai” de trabalhadores acontece com frequência em diversos comércios, o que afeta o bom andamento dos negócios. Sanctis sugere algumas dicas de como motivar os colaboradores a permanecer na empresa.

Plano de carreira - Uma das maneiras de conservar os funcionários é oferecer perspectivas de crescimento profissional. A falta de um plano de carreira estruturado é um dos principais motivos para a maioria dos profissionais deixarem o emprego. Não é preciso, porém, criar novos cargos e salários da noite para o dia. Planejar bem como os funcionários poderão crescer na empresa é fundamental.

Para isso, é necessário estabelecer metas de desempenho profissional atreladas a oportunidades de aumentos salariais, anuais ou a cada dois anos, definidos de acordo com as possibilidades da empresa.

Depois de cada avaliação de desempenho, o empreendedor deve conversar com o empregado sobre pontos positivos e negativos da atuação do profissional. Esse retorno (*Feedback*) é fundamental para o funcionário saber como evoluir na carreira.

Prêmios - Oferecer bônus em dinheiro ou agrados, como viagens e jantares em bons restaurantes é outra medida que pode ajudar a diminuir a rotatividade de funcionários. Caso a empresa não tenha recursos de sobra, os prêmios podem ser mais simples, como ingressos para jogos, cinemas ou peças de teatro. O mais importante é mostrar que a dedicação dos funcionários será recompensada de forma concreta, não só com tapinhas no ombro.

Antes de oferecer premiações e bônus, é necessário definir quais serão os critérios para ganhar essas recompensas e compartilhar as informações com todos os funcionários da empresa. Isso evita que alguém sintam-se injustiçado por não receber a bonificação.

Benefícios - Outro ponto importante para não perder funcionários é conceder benefícios, como plano de saúde e odontológico, vale alimentação e aposentadoria privada. Hoje, várias pequenas e médias empresas estão oferecendo um bom pacote de benefícios para

segurar o pessoal. O custo nem sempre é alto. As principais operadoras de planos de saúde têm opções para empresas.

As finanças da empresa não permitem que ofereçam vários benefícios? A recomendação dos especialistas é começar com um plano de saúde. Hoje, com as deficiências dos serviços públicos, trata-se de algo muito valorizado.

Banco de horas - Quem não gosta de tirar um dia de folga, durante a semana, para resolver assuntos pessoais? Para organizar a compensação dos períodos trabalhados a mais e convertê-los em folgas, é preciso criar um banco de horas. Esse tipo de acordo não tem custo para a empresa e deixa os funcionários mais satisfeitos e menos propensos a deixar o emprego. A empresa pode estipular que as folgas sejam tiradas em períodos de menor demanda na produção.

Bem-estar - Criar ações voltadas para o bem-estar e a qualidade de vida dos funcionários é outra iniciativa que pode colaborar para conservar os empregados. São atividades que incentivam o espírito de colaboração.

Organizar programas que motivem a prática de exercícios, como caminhadas e corridas, além da promoção de campanhas de prevenção a doenças, como hipertensão e diabetes. Nenhum funcionário deve se sentir coagido a participar de campanhas de qualidade de vida. A empresa deve deixar claro que as atividades são opcionais e não influenciam nas avaliações de desempenho.

Ci-Mendes
MATERIAIS P/ CONSTRUÇÃO

TELEVENDAS 15 3244.2611

R. AURÉLIO A. DOS SANTOS, 971 - BAIRRO COTIANOS - PIEDADE/SP

MUITO MAIS ECONOMIA PARA SUA CONSTRUÇÃO

ABRIMOS DOMINGOS E FERIADOS
das 9h às 12h

JIMENEZ

COMERCIAL JIMENEZ
Material para Construção

www.comercialjimenez.com.br

Tel/ Fax: (15) 3344.9700

Via Antonio Leite de Oliveira, 121, Paulas e Mendes

ZÉ CARLOS
José Carlos Gerônimo (SSP 03524)

DESPACHANTE

LICENCIAMENTO
REVALIDAÇÃO DE C.N.H.
TRANSFERÊNCIA
DOCUMENTAÇÃO EM GERAL

(15) 3244.1106 / 3244.1107

Av. Raimundo Nonato Leite, 611, Centro - Piedade/SP
e-mail: desp.zecarlos@uol.com.br



Fotos: J.A Comunicação

ACIP e SIMCOMECIÁRIOS realizam Curso Técnicas e Práticas em Vendas

“Este curso vai fazer uma diferença muito grande em cada um de vocês”, informa a professora Simone Mendes na aula de abertura do Curso Técnicas e Práticas em Vendas & Excelência no Atendimento, iniciado no dia 16/3, no Auditório “Helmut Kurt Schneider”, da ACIP. A cerimônia de abertura do curso contou com a presença do presidente da ACIP José Fernando Rosa Maciel, do presidente do Sindicato dos Empregados no Comércio (Simcomerciários), Ruy Amorim e do vice-presidente do Simcomerciários Fernando Pássaro. Ainda representando a ACIP, estavam presentes o diretor de patrimônio Pedro Herrera Esteban Filho e o primeiro secretário Anderson Luis Giroto.

Fernando Maciel fala da parceria e do objetivo da Associação em motivar profissionais do setor de vendas. “É muito importante a parceria com o Sindicato.

A Associação está sempre de portas abertas para oferecer cursos e realizar ações que possam capacitar os colaboradores. Uma das principais propostas da ACIP é prestar apoio e possibilitar qualificação e requalificação profissional para todos que

trabalham no comércio da nossa cidade”, afirma o presidente.

Ruy Amorim destaca: “Este curso vai além”, diz o presidente do Simcomerciários ao enfatizar a importância do evento para as pessoas presentes no auditório. Também falou dos benefícios para os comerciários e anunciou que, em breve, os associados



terão uma nova sede, que oferecerá maior espaço e mais serviços e oportunidades aos trabalhadores, como uma vídeo locadora completa e uma Lan House. O Curso tem duração de 15 dias, divididos entre os meses de março e abril. Cerca de 80 participantes acompanham as aulas por meio de uma apostila. Alguns dos tópicos abordados são:



Evento reúne vendedores de várias lojas do município



Abertura do curso com participação dos presidentes da ACIP e do Simcomerciários

O profissional de vendas; Qualidade do vendedor; A ética em vendas; Cuidando da sua imagem; Conhecer a mercadoria que Vende e Técnica do processo de Venda. Na aula de abertura, a professora fala sobre alguns pontos importantes. “Nesta profissão, é preciso ter foco e estar preparado para enfrentar os desafios. É necessário saber que todos nós somos capazes de ser proativos de seguir em frente, sempre”.



Professora fala sobre importância do curso

EAT EMBARQUE
AGORA

A SUA AGÊNCIA DE VIAGENS EM PIEDADE

Rua Cônego Jose Rodrigues, 129 - 1º Andar / Sala 02
No Centro de Piedade/SP

Contato: 15 3244-2607 / 15 3244-2424
contato@embarqueagora.com.br

BUB Contábil

Sua empresa sempre bem assessorada e em boas mãos.



F: 3244.1114 ou 3244.1151
Rua da Liberdade, 117, Centro.

JM imóveis
GRECI: 85564-F
Seu imóvel em Boas Mãos

Rua General Waldomiro de Lima, 71 - Tel. 3244.2523



Oficina mostra importância do planejamento para as empresas

Fotos: J.A Comunicação



Palestra fala das ações de planejamento que contribuem para a organização das empresas

“É fundamental o empresário planejar as ações que serão executadas em sua empresa”, alerta Eduardo Flud, analista de atendimento do Sebrae - Regional de Sorocaba - ao iniciar a Oficina Sei Planejar, ministrada no dia 10/3, no Auditório “Helmut Kurt Schneider”, da ACIP. O evento, voltado ao empreendedor individual, teve como proposta oferecer mecanismos de apoio ao empresário e mostrar a importância do planejamento para que sua atividade

empreendedora gere resultados satisfatórios às suas expectativas e metas.

Após apresentação de todos os participantes, Eduardo explicou conceitos de planejamento e como utilizá-los no dia a dia. “O que é planejar? Para que planejar? Quando Planejar?”, questiona o palestrante. “É preciso refletir sobre qualquer ação dentro da empresa. O objetivo aqui é que todos invistam seu tempo para pensar onde quer chegar”, ressalta. “Temos que ser proativos. O



cliente precisa saber que a empresa existe e se sentir atraído por ela”, completa.

Entre outros assuntos abordados durante a Oficina, o analista disse que o empreendedor tem que estar atento ao momento atual da economia, definir objetivos e metas e planejar para alcançar o resultado desejado. Ainda falou sobre visão sistêmica - quando o proprietário da empresa precisa ter um olhar voltado ao mercado - finanças, pessoas e produção. O evento reuniu cerca de 30 profissionais de diversas áreas, como agricultura, construção civil, salão de beleza e marcenaria, além de empresas que usam Internet como fonte de renda, comércios ligados às vendas de carros e diversos outros produtos. A Oficina Sei Planejar foi realizada por meio de parceria entre a ACIP, SEBRAE, Prefeitura, COFARP e Sindicato Rural de Piedade.



Eduardo Flud, consultor do Sebrae



Gestão de Crédito é tema de Palestra do Café de Negócios

Fotos: J.A Comunicação



Gerentes da ACIP, Felipe e Marcos, explicam aos participantes questões sobre Gestão de Crédito

Representantes de lojas de diversos segmentos participaram de mais um Café de Negócios, evento realizado periodicamente pela Associação Comercial e Industrial de Piedade (ACIP). Tem como proposta ministrar palestras e oficinas que possam capa-

cular trabalhadores do setor de venda e contribuir com o fortalecimento do comércio local. Também possibilita integração entre os comerciantes, que podem trocar ideias e propor novas melhorias e ações para o setor. Gestão de Crédito foi o tema desenvolvido no



dia 25/3, no Auditório “Helmut Kurt Schneider”, da ACIP. A palestra foi ministrada pelos gerentes comercial e administrativo da ACIP, Marcos Sanctis e Felipe Venturelli. Foram abordados os seguintes assuntos: Regras do SCPC, Fraude, Consultas e Cobrança.

Curso “Canvas” é realizado em Piedade



Evento atrai bom público

O Curso “Canvas” - Transforme sua ideia em modelo de negócios, foi realizado em Piedade nos dias 23, 24 e 25/3, no Posto do Sebrae de Piedade. Canvas é uma ferramenta de planejamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócios novos ou existentes.

O curso foi ministrado pelo consultor do Sebrae-SP Sorocaba Fabrício Andrade

Guilhermer, que de forma teórica e prática, ensinou como executar o modelo de negócios por meio de dinâmicas, abordando modelos mentais, criatividade, inovação e os nove quadrantes que compõe o CANVAS: segmentação de clientes, proposta de valor, canais, relacionamento, receita, recursos principais, atividades principais, parcerias e custos.

As ideias representadas nos nove blocos formam a conceitualização do seu negócio, ou seja, a forma como você irá operar e gerar valor ao mercado, definindo seus principais fluxos e processos, permitindo uma análise e visualização do seu modelo de atuação no mercado. O curso foi realizado no município por meio de parceria entre a ACIP, prefeitura e Sebrae.



Combustíveis, alimentação e energia elétrica são os “vilões” da alta dos preços, revela pesquisa da Boa Vista SCPC

Fotos: Boa Vista SCPC



Os “vilões” da alta dos preços nos primeiros meses do ano foram Combustíveis, com 24%, Alimentação (23%) e Energia Elétrica (18%) na avaliação dos consumidores de todo o País ouvidos pela Boa Vista SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito). O levantamento foi realizado com objetivo de mapear hábitos de consumo e percepções do consumidor tendo em vista o Dia Mundial do Consumidor, comemorado no dia 15 de março.

Segundo a pesquisa, outros reajustes que pesaram no orçamento foram Impostos (11%), moradia, aluguel e condomínio (7%), transportes e conduções (5%), educação (4%), água (3%), telefonia (2%). Apesar desses aumentos, a maioria dos pesquisados (57%) acredita que a situação de suas finanças pessoais está igual ou melhor que no ano passado enquanto 43% acham que o quadro de suas finanças piorou nos pri-

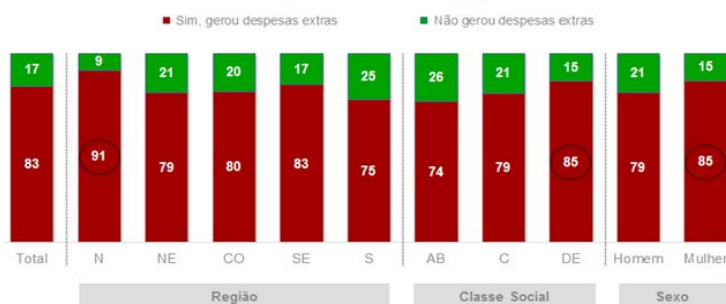
meiros meses de 2015. Essa percepção é de todas as classes de renda: na A/B, 63% consideram que a sua situação financeira está igual ou melhor este ano, porcentagem que foi de 56% tanto na classe C quanto na D/E. Já em relação à economia brasileira, o sentimento do consumidor é bem mais pessimista: 83% do total consideram que o cenário econômico piorou nos primeiros meses deste ano. A piora foi mais sentida nas classes C e D/E, ambas com 85%

do total dos respondentes, em comparação aos 78% da classe A/B. O levantamento nacional foi realizado com 1.477 consumidores entre os dias 06 a 23 de fevereiro de 2015.

Crise energética e hídrica

De acordo com o levantamento, 93% dos consumidores acreditam que a crise no abastecimento de água em alguns estados brasileiros afeta a economia do País, e tem gerado despesas adicionais no orçamento. A percepção é maior na região Sudeste, com 95% das menções, contra 88% no Nordeste. Na comparação entre as classes sociais, 96% dos consumidores das classes A e B acreditam que a crise de abastecimento interfere na economia. Outra revelação da pesquisa nacional é de que 83% dos consumidores tiveram despesas extras no orçamento doméstico para administrarem a crise de água e energia elétrica.

O cenário de crise nos setores hídrico e energético no país gerou despesas extras em seu orçamento doméstico? (%)



Fonte: Boa Vista SCPC

ÁGUA MINERAL NATURAL

Klarina[®]

Pura, leve, gostosa...

Fone: (15) 3299-1219
e-mail: aguaklarina@aguaklarina.com.br

ALBEMAR
CONTÁBIL

Abertura de empresas
e contabilidades em geral

Tel.: ☎ 3344.2727
Rua Marechal Deodoro da Fonseca, 259
Centro - Piedade - Cep: 18170-000
e-mail: albemarcontabil@terra.com.br

Leao

(15) 99672-0057
Rua Mal. Floriano Peixoto, 38 (ao lado do Rolim Acessórios)



Rotary Club de Piedade Cerejeiras realiza XXXIV RYLA

Fotos: J.A Comunicação



Quatro palestras foram ministradas no XXXIV RYLA (Prêmios Rotários de Liderança Juvenil), promovido pelo Rotary Club de Piedade Cerejeiras, no dia 8/3, em sua própria sede. Os jovens tiveram a oportunidade de participar das seguintes palestras: Liderança – Servir para liderar, apresentada pelo companheiro Odair Silvestre do R.C Sorocaba Leste; Disciplina e Carreira Profissional, ministrada pelo coronel do exército, José Rubens Marques; Orientação Profissional, pela psicóloga Nara Aparecida Domingues; Interact – Um meio de servir, pelo Companheiro Ramon Chaves Hernandez, do R.C Sorocaba Granja Olga.

Após as palestras, os participantes que estavam separados em grupo, deram seus depoimentos a respeito do evento, que foi avaliado pela Governadora assistente 2014/2015 companheira Maria de Lourdes Marques. Ainda houve a mensagem do Governador do distrito 4620 César Martire 2014/2015 do Rotary Club de Sorocaba Granja Olga. O encerramento do XXXIV RYLA foi realizado pela presidente do Rotary Club Cerejeiras Olinda Kobayashi. “Estou muito feliz com o sucesso deste evento, que trouxe informações importantes aos nossos jovens e mostrou, entre outros assuntos, como eles podem trilhar um caminho profissional de maneira correta e com disciplina”, afirma.

Seja um bom exemplo!

ÁGUA:
Use conscientemente

Você já pensou a falta que a água faria na sua vida?

APOIO:
ACIP
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE PIEDADE

MEDICINA DIAGNÓSTICA
COM RESPEITO, QUALIDADE E PRECISÃO

© ID's e a sua equipe médica, traz até você, equipamentos de ponta para a realização de exames com mais rapidez, precisão e qualidade.

LIGUE E AGENDE SEUS EXAMES

UNIDADE ID'S PIEDADE
15 3244.4330
R. BENEDITO AYRES DA SILVA, 16

www.ids.med.br



Você Sabia ? Piedade é o maior produtor de alho poró do Brasil

Foto: Divulgação



A ACIP inicia nesta edição o espaço Você Sabia ? A proposta é informar o leitor sobre curiosidades do município, principalmente na área da agricultura.

Você sabia que Piedade é considerada o maior produtor de alho poró do Brasil? Segundo informações da Diretoria

Municipal de Agricultura, os produtores do município encaminham à Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo (CEAGESP) 600 toneladas do produto (600.000 Kg) por ano. A produtividade no município está entre 14 e 18 toneladas por hectare. Os dados são de 2014.

Curiosidades do produto

O alho poró conquistou a mesa dos brasileiros. Seu sabor suave e versátil tornou o vegetal o principal diferencial de receitas como sopas, quiches e cremes. E por trás deste sucesso existe uma deliciosa tabela de benefícios para a sua saúde. Consumido há milênios por gregos e egípcios, o alho poró pode equilibrar os níveis de colesterol LDL, prejudicial à saúde, e HDL, o colesterol bom. Excelente opção para conter doenças cardíacas, derrames e evolução de quadros negativos da diabetes, como o entupimento das artérias. Eficaz também contra problemas mais corriqueiros como má digestão, gripes, resfriados e elevação da pressão arterial.

Fonte: www.organomix.com.br



Café de Negócios

Fluxo de Caixa 09/04 das 8h30 as 10h30

Apresentação:
Palestra que visa sensibilizar o empresário sobre a importância de utilizar o fluxo de caixa para a administração dos recursos financeiros nos negócios.

Objetivo:

Orientar ações para o planejamento e análise do fluxo financeiro em função das necessidades da empresa e contribuir para desenvolver habilidades gerenciais com ênfase na gestão do caixa, do ponto de vista operacional e estratégico.

Local: Auditório da Acip
Confirmar presença pelo - Tel: 3344-9770
Mais Informações Posto do SEBRAE - 3244-1522

Realização:



Café de Negócios

Palestra: Planejamento

1º Passo para Iniciar seu Negócio

Objetivo:

Palestra apresenta conceitos sobre a constituição de uma empresa, abordando as necessidades do empreendedor, do empreendimento e da parte legal.

Conteúdo programático

- 1) O empreendedor e suas características;
- 2) Identificação das oportunidades;
- 3) Principais pontos de planejamento do seu negócio;
- 4) Formalização do negócio.



Informações:

Posto Sebrae (15) 3244-1522
Acip (15) 3344-9770

27/04

Horário: 08:30hs às 10:30hs

Local: Auditório da Acip

Público-alvo: Potencial Empresário



Sua Mãe Merece Muito Mais

*Deixe a casa dela mais
linda e aconchegante.*

XXavier Materials de Construção, pisos e acabamentos.

Sempre juntinho de você.



PIEDADE - SP
Rua Simão Vieira de Moraes - 861
Vila Xavier
FONE: (15) 3244-8333

IBIÚNA - SP
Av. Maria Lafarina Milani - 322
Em frente ao Ibiúna Auto Posto
FONE: (15) 3248-9330

Vendeu e não recebeu?

Agora em Piedade o serviço de cobranças que faltava para você ou sua empresa!



Ter a assessoria de uma empresa de Cobrança é muito mais vantajoso e custa menos do que você imagina!

Faça-nos uma visita.

Conheça nossos planos, nossa estrutura e descubra o que nossos clientes já sabem...

Pessoa Física ou Jurídica (micro, pequenas, médias e grandes Empresas)

Av. Coração de Jesus, 237 | Piedade | SP | **Tel.: 15 3244 3185**



Aqui eu Moro, Aqui eu Compro!

Minha
Mãe
é uma

Rainha

10 Vales compras no
valor de R\$ 300,00

1 TV
50"



2 Kits de rainha
(Tratamento especial em salão de beleza,
+ 1 kit de beleza + 1 enxoval de cama +
um jantar com direito a um acompanhante)

Haverá
sorteio de brindes
na Roleta
da Sorte

Sorteios
dia:
09/05/15
Local: Praça Maltriz
às 16 h.

Para concorrer, basta comprar nos estabelecimentos participantes,
preencher os cupons e boa sorte!

CONSUMIDOR: PEÇA SEU CUPOME PARTICIPE!

Realização:

ACIP
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE PIEDADE



Choperia e Pizzaria
Tchellos
VOCÊ NUNCA EXPERIMENTOU NADA IGUAL

SALÃO
Primos
Perfumaria
sumirê

Apoio:

Silvano's
Cabeleireiros

SINHA MOÇA

Boticário

