Cursos e Seminários marcam os próximos meses do Projeto Superação

Superação
Soluções Senac Rio para aumentar o seu sucesso

Empresários e comerciantes de Petrópolis já podem se inscrever nos novos cursos que o Projeto Superação vai oferecer nos próximos meses. O projeto, realizado pelo Sindicato do Comércio Varejista (Sicomércio), em parceria com o Fecomércio-RJ e o Senac-RJ, pretende auxiliar e capacitar profissionais do setor do varejo, com aperfeiçoamento técnico em diversas áreas de atuação.

As atividades têm início no dia 13 de abril, com o curso "Cartazista", que acontece entre 8h30 e 12h30. As aulas têm o objetivo de criar uma comunicação visual mais atrativa para estimular o consumo de produtos e informar melhor os clientes. Os interessados vão passar por exercícios de desenvolvimento e elaboração de cartazes, banners, faixas, displays de preços para os pequenos e micro empresários do varejo. A segunda fase do curso acontece no dia 27 de abril. Já nos dias 18 e 25 de maio, às 8h30, acontece o curso de "Visual Merchandiser" que, através da seleção de ferramentas de programação visual, procura desenvolver noções de como organizar o ambiente no ponto de venda.

Ainda no mês de maio, no dia 18, às 10h30, acontece o seminário sobre Marketing de Relacionamento. O evento pretende mostrar aos participantes a aplicação de ferramentas de marketing de relacionamento, visando a aspectos relevantes da área para fidelização de clientes.

As aulas acontecem no Centro de Moda e Serviços na Rua Teresa. As inscrições podem ser feitas pelos telefones 2237-0806 (Sicomércio) ou 2231-7001 (Senac).

Confira o calendário de cursos do Superação Petrópolis 2009:

Cursos:
- **Cartazista** - 13/04 e 27/04 / 08h30 às 12h30.
- **Visual Merchandiser -** 18/05 e 25/05 / 08h30 às 12h30.
- **Marketing de Relacionamento -** 08/06,15/06, 22/06 e 06/07 / 08h30 às 12h30
- **Controle Financeiro -** 15/06 e 22/06 / 08h30 às 12h30.
- **Negociação Comercial -** 03/08, 10/08, 17/08 e 24/08 / 08h30 às 12h30.

Café com Negócios (Seminários):
- **Marketing de Relacionamento** -18/05 / 10h30 às 12h30.
- **Negociação Comercial -** 20/07 / 10h30 às 12h30.
- **Acesso ao Crédito -** 14/09 / 10h30 às 12h30.

Direitos e Deveres

Carlos Eduardo Quintão - Advogado

O que é terceirização de mão-de-obra?

- A terceirização é uma das formas que as empresas estão encontrando para reduzirem seus custos e se dedicarem somente a sua atividade fim.

A terceirização está prevista em legislação?

- A terceirização não está prevista na legislação, não havendo definições precisas a seu respeito, havendo somente decisões dos tribunais e algumas normas para a fiscalização do trabalho e arrecadação de contribuições previdenciárias.

O que caracteriza a terceirização?

- A contratação de outra empresa para realizar determinada atividade no interior da empresa contratante ou através da transferência de parte da produção.

Como é feita a contratação?

- Para que haja legalidade na terceirização dos serviços, as empresas de prestação de serviços a terceiros devem ser pessoas jurídicas de direito privado, de natureza comercial, legalmente constituídas, destinando-se a realizar determinado e específico serviço à outra empresa fora do âmbito da sua atividade-fim.

* Faça suas perguntas e retire suas dúvidas pelo e-mail **scvp@veloxmail.com.br** ou pelo telefone **2237-0806**. Os atendimentos presenciais também estão à disposição dos empresários. Marque sua visita.

Preserve o meio ambiente, não jogue este impresso em via pública.

Diretoria

Presidente
Mussoline de Oliveira Campos
(Farmácia Brasil)
Vice-presidente
Mariana Menescal
(Bico da Bota)
Diretor 1º Secretário
Paulo Roberto Coutinho Rocha
(Sanitária Petrópolis)
Diretora 2º Secretária
Eneida Hoelz **(Ginga)**
Diretor 1º Tesoureiro
Ricardo Simões
(Oficina da Flor)
Diretor 2º Tesoureiro
Ricardo André **(Bico da Bota)**

Conselho Fiscal

Efetivo
José Maria Alves da Silva
(Stela Maris)
Efetivo
Paulo Melendez
(Papelaria Obelisco)
Efetivo
Mário Mello Corrêa **(Bramil)**
Suplente
Joventina Pereira da Silva
(JC Confecções)
Suplente
Jaime Nogueira
(Drogavita)
Suplente
Newton Macedo **(Mac's)**

Expediente

Notícias do Comércio - Edição 13
Abril e Maio de 2009
Sindicato do Comércio Varejista de Petrópolis

Editor:
Bruno Machado - Mtb: 27.925/RJ

Edição:
3COM comunicação empresarial
www.3comunica.com.br

Rua Irmãos D'Ângelo, 48
cobertura 4 a 6
Centro- Petrópolis/RJ
Tel: (24) 2237-0806
scvp@veloxmail.com.br
www.sicomerciopetropolis.com.br

Curtas do Varejo

Fórum de Desenvolvimento Econômico

O presidente do Sicomércio, Mussoline de Oliveira Campos, acompanhado do diretor-tesoureiro, Ricardo André, participou do I Fórum de Desenvolvimento Econômico, realizado no Hotel Pedra Bonita, no dia 21 de março. O evento realizado pela CDL contou ainda com a presença do prefeito, Paulo Mustrangi, e do presidente da Câmara de Vereadores, Bernardo Rossi.

O evento reuniu instituições representativas da indústria, comércio, tecnologia, turismo e educação para discutir alternativas para o desenvolvimento econômico da cidade que possam ser incluídas no planejamento municipal entregue pela prefeitura à Câmara em abril.

Feriados 2009

10 de Abril - Sexta-feira da Paixão
21 de Abril - Tiradentes
23 de Abril - S. Jorge
01 de Maio - Dia do Trabalho
11 de Junho - Corpus Christi
29 de Junho - Colonização Alemã
07 de Setembro - Independência
12 de Outubro - Nª Sª Aparecida
19 de Outubro - Dia do Comerciário
02 de Novembro - Finados
15 de Novembro - Proclamação da República
20 de Novembro - Consciência Negra
25 de Dezembro - Natal

>> Entrevista

Sérgio Madeira
sócio-proprietário Ótica Hora Certa Serrana

- Há quanto tempo existe a loja?

A loja foi fundada pelo meu pai, Eduardo Madeira, em 1966. Atualmente, o empreendimento conta com quatro lojas: três no centro da cidade e uma em Itaipava, e para atender à demanda, contamos com 30 funcionários nas quatro unidades.

Toda a família está envolvida com o empreendimento, incluindo a terceira geração. Alguns já estão estudando para futuramente ajudar no negócio. E hoje, quem está à frente da empresa sou eu, juntamente com meus irmãos José Augusto e Eduardo Madeira.

- Há quanto tempo você é associado ao Sicomércio?

Estamos juntos desde o primeiro dia da loja. Quando a empresa foi criada uma das primeiras atitudes foi se vincular ao sindicato.

Sérgio, na esquerda, com os irmãos José Augusto e Eduardo Madeira

- O Sindicato contribuiu em que para a trajetória da empresa em Petrópolis?

O Sindicato é importante, pois representa os empresários e dá suporte às questões jurídicas. Além disso, hoje são firmados mais acordos entre o patronal e comerciários, como é o caso dos feriados, permitindo o recesso em algumas datas. Facilita muito a negociação. As nossas necessidades são atendidas e os trabalhos do Sicomércio, com o Mussoline à frente, estão sendo importantes.

MEDMASTER
SAÚDE OCUPACIONAL

PPRA - PCMSO - LTCAT - PPP - RELATÓRIOS
EXAMES - ADMISSIONAIS - DEMISSIONAIS
PERIÓDICOS - RETORNO AO TRABALHO
TROCA DE FUNÇÃO

Rua Irmãos D'Angelo, 48 - Cob. 01
Centro - Petrópolis - RJ - CEP 25685-330
Tel.: (24) 2244-8278 / Fax. 2243-0750
e-mail: medmaster@compuland.com.br

SICOMÉRCIO
PETRÓPOLIS
SINDICATO PATRONAL
FILIADO À FECOMÉRCIO RJ

Notícias do Comércio

Ano. II - Edição - 13 Abril e Março de 2009

Superação tem calendário variado para 2009

Entrevista: família é a base de tradicional empresa da cidade

Direitos e Deveres: Você conhece tudo sobre terceirização de mão-de-obra?

Como lidar com a crise

Empresários devem estar preparados para enfrentar turbulências

Será que a crise existe para todos? É possível manter a estabilidade das empresas ou até mesmo crescer diante de colapsos econômicos? Para muitos especialistas, a crise só existe para quem acredita nela ou para quem prefere se manter imóvel. Embora muitas pessoas acreditem que problemas financeiros se transformam em uma bola de neve e que por isso, arrastam tudo o que estiver pela frente, existem soluções para enfrentar a crise. A primeira saída é se planejar para saber como agir.

De acordo com o economista e empresário, Ricardo André, o Brasil tem investido maciçamente em indústria e tecnologia, o que nos coloca em uma situação menos desconfortável do que os Estados Unidos e os países europeus. Mas ele afirma que o que vai determinar se existe crise ou não, é a percepção dos agentes econômicos. "A crise realmente existe para quem acredita nela. A avaliação de clientes e empresários é que dá o tom da situação atual. Existem perfis diferentes daqueles que são otimistas, pessimistas e dos que esperam o barco passar".

Em Petrópolis, alguns empresários, apesar de desconfiarem desse "bicho-papão", continuam investindo em seus negócios, a fim de superar o momento mais depressa e sair dele com mais força. Na opinião do presidente da Associação de Empresários da Rua Teresa, Marcelo Fiorini, o momento é sensível, mas de oportunidades para o empresário que acredita que esse é um período breve e passageiro. "O empresariado tem que ter a mentalidade de que não se pode encolher diante dessa situação. Mudar, investir e modernizar são algumas das atitudes já tomadas por empresários da cidade".

Fiorini acredita ainda em uma melhora sensível para o segundo semestre. "Se compararmos o primeiro trimestre desse ano com o mesmo período do ano passado, teremos números descompassados. Mas não há uma referência para que qualquer cálculo seja feito. A expectativa é positiva para os próximos meses, já que novas coleções estão chegando nas lojas", disse.

De acordo com o presidente do Sindicato do Comércio Varejista (Sicomércio), o momento é de atenção do empresário, que precisa acompanhar ainda mais de perto os negócios. "Passamos por um momento em que é necessário ser cauteloso, mas que merece bem mais do que esperar. A classe deve investir e fazer com que esse período passe rapidamente".

Mariana Menescal, vice-presidente do Sicomércio e diretoria da Federação do Comércio do Rio de Janeiro (Fecomércio RJ) entende que o momento é conturbado e que o comércio é o primeiro segmento a sentir as mudanças econômicas. No entanto, ela acredita que não se deve abaixar a cabeça e deixar a sombra e o medo de uma recessão ainda maior dominar. "É preciso se antecipar e sentir o que vem pela frente. Esse é um momento onde o movimento das lojas é irregular: um dia não se faz uma venda, mas no dia seguinte a movimentação é grande", assegura.