

NOVEMBRO 2015



43 anos da CDL



Foto: Manu Balzan/CL

Nossa Missão: “Representar, unir e auxiliar no desenvolvimento dos associados, defendendo seus interesses e participando do desenvolvimento socioeconômico”. Desde a fundação em 13 de outubro de 1972, quando um grupo de dedicados lojistas inicia a trajetória, até hoje, esta foi a razão da existência da entidade.

De Clube de Diretores Lojistas passou a se chamar Câmara de Dirigentes Lojistas. A mudança ocorreu em todos os CDLs do País, para não estabelecer a ideia de clube de recreação. Com isso atraiu outros segmentos como prestadores de serviços e a entidade ganhou maior representatividade.

Neste ano, completamos 43 anos de conquistas, somados à muita determinação e coragem de todas as diretorias e colaboradores que passaram e deixaram suas marcas de vitórias.

Durante nossa trajetória, sempre foi possível contarmos com os veículos de comunicação, entidades coirmãs, Federação das CDL's do RS, SEBRAE e o poder público municipal executivo e legislativo, à todos, agradecemos pela fundamental parceria.

Nesse período, foram muitos os feitos históricos, destacamos aquele que possivelmente proporcionou a maior visibilidade a nível estadual. Quando em 09 de novembro de 2000, as três entidades [CDL-CIC-SINDILOJAS] uniram-se sob o mesmo teto, hoje, o Centro Empresarial Vicencio Paludo. Essa união deu ocasião a um crescimento rápido e a entidade viu consolidar sua representatividade junto aos poderes constituídos e a comunidade.

Nosso maior patrimônio, o SPC-Serviço de Proteção ao Crédito, é hoje o maior banco de dados da América Latina, possibilitando ao nosso associado vender com maior segurança, não é o único benefício oferecido. Para uma entidade se manter forte e em condições de continuar investindo é preciso ser autossustentável. Pensando assim, oferecemos também aos associados e seus colaboradores: Certificação digital, Convênios de telefonia Claro e Vivo, CDL Capacitação com workshops que já treinaram mais de mil e quinhentas pessoas gratuitamente e cursos técnicos, assessoria jurídica e financeira, divulgações em mídias, palestras, campanhas de vendas, entre outras.

As ações devidamente estudadas e analisadas, foram e serão sempre as premissas das direções da CDL para o fortalecimento do comércio de Nova Prata.

Em sua trajetória de existência a Câmara de Dirigentes Lojistas, tem inúmeros motivos para se orgulhar, construídos em base sólida e seguindo os princípios da ética, associativismo e comprometimento com o desenvolvimento do comércio e da economia regional. Assim, a CDL mostra que transformar realidades é possível.

Parabéns à CDL, nossos colaboradores e associados.

Rogério Mendes Colla,
Presidente.

Você é
nosso
convidado!

Uma ótima oportunidade para nos preparamos para 2016, aprendendo com renomadas autoridades que dominam os assuntos.

10^o painel CDL

Data: 17 de novembro . terça-feira

Hora: 20 horas

Local: Auditório do Centro Empresarial

Tempo de duração: 2 horas

Investimento: 1Kg alimento não perecível ou R\$5,00, que serão destinados às entidades assistenciais de Nova Prata.

Vitor é Administrador de Empresas, Presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio Grande do Sul desde 17 de julho de 2006 e Ex 1º vice-presidente da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas - Conselheiro do SEBRAE RS, Agência Pólo de Desenvolvimento do RS, Garantia RS. Faz parte do Conselho da Agenda 2020 e Conselheiro do Conselho de Desenvolvimento Econômico Social do RS - Conselhão RS. Lojista nos segmentos de móveis, eletrodomésticos e Ferragens. Desde 1999 Diretor da FCDL-RS e CNDL.

Varejo e
mercado
pelo Sr. Vitor
Augusto Koch



Pedro é Economista formado pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), Mestre em Economia na área de Macroeconomia e aluno de Doutorado em Economia Aplicada. Atualmente, exerce o cargo de Gerente de Análise Econômica do Banco Cooperativo SICREDIS/A.

Economia
pelo Sr. Pedro
Lutz Ramos



Eliane é Consultora de Mercado, Pesquisadora e Publicitária. Possui graduação em Comunicação Social, Hab. Publicidade e MBA em Gestão Educacional, mestre em Administração. Atualmente é professora de MBA da UNISINOS e UCS. Coordenadora e professora do Curso de Publicidade e Propaganda. Tem experiência na área de Pesquisa, Tendências, Comportamento do Consumidor, Marketing, Comunicação Consciente, Publicidade e Inovação Consciente.

Vendas e
Marketing
pela
Sra. Eliane
Zanluchi



CELL COMPANY
Rua Flores da Cunha, 925 . sl 40
☎ 54.8113.0990

HIPER QUÍMICA
BR 470, 1900 . São Cristóvão
☎ 54.3242.2790



PREFEITURA MUNICIPAL DE NOVA PRATA
Av. Fernando Luzato, 158
☎ 54.3242.8200

LUESTRI MODAS...há 13 anos
Av. Presidente Vargas, 1029
☎ 54.3242.5098

LOJA EXPRESSÃO...há 12 anos
Av. Presidente Vargas, 1038
☎ 54.3242.1292

ANNA BACANA...há 10 anos
Rua Presidente Vargas, 724
☎ 54.3242.7399

ESPAÇO DA MODA...há 12 anos
Avenida Presidente Vargas, 1043
☎ 54.3242.2883

Toda força será fraca, se não estiver unida.
Jean de La Fontaine.

ENVOLVIMENTO
DESAFIOS CONSTANTES
UNIÃO
PARTICIPAÇÃO

Em 13 de outubro de 1972, um grupo de dedicados lojistas iniciou uma trajetória que hoje completa 43 anos... Assim construímos a história da CDL.

Agradecemos aos associados, parceiros e colaboradores. Aos que deixaram herança e aos que constroem conosco até hoje essa história de sucesso.

7 #AUMENTESUASVENDAS
regras
para aumentar as vendas

2º/7 . Especialização:
Seja um consultor e especialista

Ser vendedor coach é enfrentar dificuldades constantes, mas também significa ser persistente, estudar muito e saber conduzir uma negociação. As dificuldades são diversas-entre elas, podemos citar os clientes exigentes a concorrência, a 'guerra' de preços com diferenciais menos nítidos, etc. Fazer perguntas que vendem e ajudam a desenvolver argumentações maximizam os resultados das vendas.

Consultor Jaques Grinberg

PALESTRA TRANSCENDENDO LIMITES

No dia 20 de outubro realizamos mais uma grande palestra com Rudson Borges e o músico Chico Paz. Agradecemos ao expressivo público presente, e ficamos felizes em proporcionar momentos assim, a rotina e correria do dia a dia, o bombardeio das mídias e redes sociais não podem tirar nossa motivação.

Como disse Zig Zilar "As pessoas costumam dizer que a motivação não dura sempre. Bem, nem o efeito do banho, por isso recomenda-se diariamente."



Palestrante com promotores do evento.

CDL apoia e repassa convite.

Dia 29 de Novembro, Desfile de Moda com coquetel, beneficente a AMMA, e ASCODEF.

Interessados em participar do desfile ou contribuir de outra forma, entrar em contato com Miguel Costi, telefone 9694-5772.

Desfile beneficente para AMMA e ASCODEF

Desfile de moda com coquetel!

29 novembro

no Centro Empresarial Vicencio Paludo, às 17h

Em breve divulgação das lojas Participantes!

Prata fashion

Coleção Primavera Verão

Produção de: Miguel Costi e João Marciel Sartori

apoio

Sindicijas, CDL 43, EXPO PRATA, CORREIO LIVRE, im INSTITUTO MIO, and others.

Capacite-se com nossos workshops, agende-se:

09.11
CRÉDITO E
COBRANÇA

23.11
TÉCNICAS
DE VENDAS

Trabalhar não se resume simplesmente em realizar as atividades para as quais fomos designados e cumprir a carga horária exigida. Devemos ser pró-ativos, saber ouvir e interpretar tudo à nossa volta, o comportamento dos colegas de trabalho, dos clientes e principalmente nossas atitudes.

Todos devem passar por reciclagens constantes através de cursos e treinamentos, sejam eles nas áreas diretamente relacionadas às suas atividades, sejam naquelas correlacionadas e que influenciam no resultado do trabalho ou da vida pessoal.

Diferencie-se e seja exclusivo. Ser um profissional é mais que apenas ter uma atividade profissional. É fazer com que a cada dia sejam geradas novas oportunidades de ampliar seu crescimento e apresentar criatividade em fazer novo o que é tradicional.

Fortalecendo setores...

Grupo Temático da Hotelaria e Gastronomia se reúne na CDL e retoma encontro para fomentar e fortalecer o setor, na busca de soluções para problemas em comum.

Próxima reunião acontecerá no dia 07.12 às 15h, na CDL.



COMPRAS
PREMIADA



Em dezembro acontecerá o último e grande sorteio da Campanha Compra Premiada.

Mobilizem-se, distribuam suas cautelas, faça parte dessa Campanha onde todos ganham.

No dia 27 de dezembro serão sorteados vale compras nos valores de R\$3.000,00 até R\$30.000,00, onde também serão premiados os vendedores.

Em 2015 a Campanha movimentará mais de R\$110.000,00 no comércio Pratense.



Com a chegada do fim de ano aumentam as suas vendas, e com elas, o número de fraudes e calotes também crescem.

Para lidar com essa situação, você pode contar com a consulta de CPF e CNPJ do SPC Brasil, a solução para você possivelmente se proteger dos calotes. Faça uma venda segura!

SUGESTÃO PARA HORÁRIO DE ATENDIMENTO EM DEZEMBRO

DEZEMBRO 2015

D	S	T	Q	Q	S	S
		1 ATÉ 18H30MIN	2 ATÉ 18H30MIN	3 ATÉ 18H30MIN	4 ATÉ 18H30MIN	5 ATÉ 17H
6 ATÉ 19H	7 ATÉ 19H	8 ATÉ 19H	9 ATÉ 19H	10 ATÉ 19H	11 ATÉ 19H	12 ATÉ 17H
13 ATÉ 19H	14 ATÉ 19H	15 ATÉ 19H	16 ATÉ 19H	17 ATÉ 19H	18 ATÉ 19H	19 ATÉ 17H
20 ATÉ 19H30MIN	21 ATÉ 19H30MIN	22 ATÉ 19H30MIN	23 ATÉ 19H30MIN	24 ATÉ 18H	25 NATAL	26 ATÉ 12H
27 ATÉ 18H30MIN	28 ATÉ 18H30MIN	29 ATÉ 18H30MIN	30 ATÉ 18H30MIN	31 ATÉ 12H		

Dicas de vitrine:

Temática aplicada de forma apropriada vista sua loja de Natal

Se você vai se utilizar de um tema para a sua vitrine, lembre-se de não permitir que a decoração se sobressaia ao produto. Também não é aconselhável encher a vitrine, essa prática dá a impressão de que a loja está desesperada por uma venda.

Mantenha a vitrine de sua loja sempre limpa

A limpeza atrai e, não distrai o cliente. A sujeira prejudica a venda pois faz com que o cliente perca o interesse muito rapidamente pelo seu produto.

Vitrines de lojas iluminadas são mais atraentes

Uma iluminação adequada poderá atrair muitos clientes. Através da iluminação podemos criar todo tipo de ambiente, calmo, relaxante, vibrante ou acolhedor e isso faz com que o cliente se sinta bem. As luzes amarelas são acolhedoras, as brancas são vibrantes e, as relaxantes atuam de forma clara e menos potente.

Planeje focos de iluminação que valorizem os produtos na vitrine com luzes direcionadas ao produto por exemplo. Jamais permita lâmpadas queimadas ou faltando em nenhum ponto da sua loja.

Renove a vitrine de sua loja sempre que possível

As vitrines de lojas mais atraentes são aquelas que a cada dia apresentam um produto diferente. Como os varejistas não podem calcular a frequência com que as pessoas trafegam em frente à sua vitrine, o ideal é torná-la nova todos os dias. Mas para que essa prática não se torne cansativa e pouco conveniente para os funcionários do estabelecimento, opte por trocar apenas um ou outro produto na vitrine diariamente.